

3 1761 11766371 6























Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117663716>

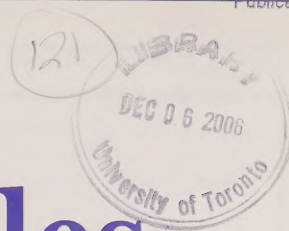




Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

CA1  
IST  
-SS9



## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

**SME Financing Data Initiative**

**November 2004**

## Women Entrepreneurs

**Christine Carrington, Industry Canada**

*Women entrepreneurs have been the topic of many research studies throughout the last decade. These studies have predominantly focused on women entrepreneurs' access to capital, often suggesting that women lack experience and networks, that women have poor credit ratings, or that Canada's financial institutions have rigid lending policies or even inherent gender biases.*

*Using the most comprehensive database on small business financing available through the SME Financing Data Initiative, this article examines the unique characteristics of women entrepreneurs and investigates whether these qualities influence the financing of women-owned businesses.*

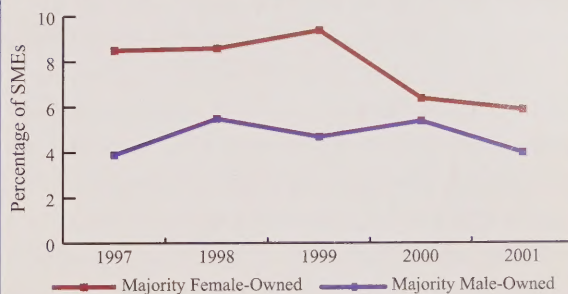
### STRENGTH IN NUMBERS

Women are taking on the risks and rewards of entrepreneurship in ever-increasing numbers. Over the past two decades, Canada witnessed an increase in women's entrepreneurship of over 200 percent.<sup>1</sup> Since 1997, on average, women entered the small and medium-sized enterprise (SME) marketplace at twice the rate per year as men. Figure 1 shows the percentage of businesses operating in 2002 by the year of their establishment (for example, 8.5 percent of majority female-owned businesses operating in 2002 were established in 1997).

Women entrepreneurs outpaced men in new business start-ups, although this rate has converged since 2000. This means that women are operating newer businesses, with 39 percent of majority women-owned small or medium-sized enterprises having entered the market within the past five years.

By 2001, nearly half of all SMEs in Canada had at least one female owner (see Figure 2).<sup>2</sup> Women held majority ownership (51 to 100 percent equity in the firm) in 18 percent of SMEs, up from a 15-percent share the previous year. It is these women entrepreneurs in a majority ownership position that this article will focus on in order that comparisons can be made with majority male-owned businesses.

**Figure 1**  
Percentage of SMEs Operating in 2002 by Year of Establishment



\* Applicable to firms still in operation in 2002 and excluding firms that began operations but exited the market prior to 2002.

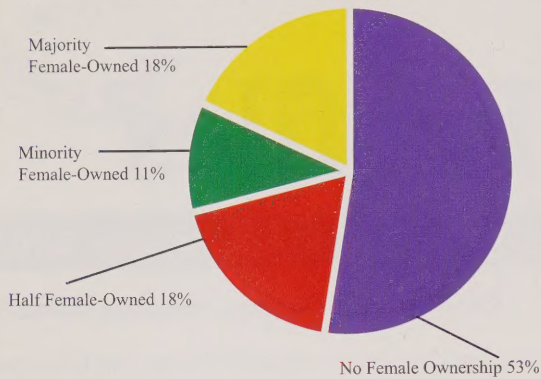
Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

<sup>1</sup> Statistics Canada 2001 Census. Between 1981 and 2001, the number of women entrepreneurs grew by 208 percent compared with a 38-percent increase for men.

<sup>2</sup> Based on the definition of an SME used in Statistics Canada's Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, which includes businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues and excludes non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and financing and leasing companies, there were more than 715 500 SMEs in Canada with at least one female owner in 2001.



**Figure 2**  
**Gender Distribution of SME Ownership (2001)**



Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## ECONOMIC IMPACT

Women's presence within the business landscape has had a noticeable impact on the Canadian economy. Almost 570 000 people were employed by majority women-owned businesses in 2001, and an additional 404 000 people were hired on contract.<sup>3</sup> Majority women-owned SMEs brought in combined annual revenues of \$72 billion in 2000, representing approximately 8 percent of all revenues from Canada's SMEs.

The effect of this contribution has been felt across Canada, especially in Quebec, where majority women-owned SMEs accounted for 21 percent of the province's SMEs in 2001. The proportion drops to a 9-percent low in Manitoba and Saskatchewan. Throughout the Prairies, however, women's relative absence in majority ownership of firms is more than offset by the relatively higher proportion of male/female partnerships within the agricultural sector. In remaining regions of the country, women's majority ownership of firms hovers around 18 percent on average.

<sup>3</sup> Statistics Canada's *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises* defines contract workers as those who are paid on a contractual basis rather than as a paid employee.

<sup>4</sup> Sales figures average results for all SMEs. As such, the substantial sales discrepancy between women and men is likely the result of the tendency of women-owned businesses to be smaller, newer and more concentrated in low profit margin service industries than those owned by men. However, the extent to which these factors contribute to the sales gap has not yet been fully tested.

## PROFILE

### Composite of Women Entrepreneurs in 2001

- 32% are under the age of 40 (compared with 21% of men)
- 62% speak English, 25% speak French and 13% speak a non-official language
- 1% are Aboriginal
- 8% are members of a visible minority
- 3% have a disability
- 54% have a graduate or post-graduate education (compared with 47% of men)
- 70% have more than 10 years of management experience in their business' industry (compared with 86% of men)
- 56% operate their business out of their home (same as men)
- 18% operate their business out of rural areas (compared with 27% of men)
- 7% exported their products or services outside of Canada (compared with 13% of men)

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## SMALLER SCALE OF OPERATIONS

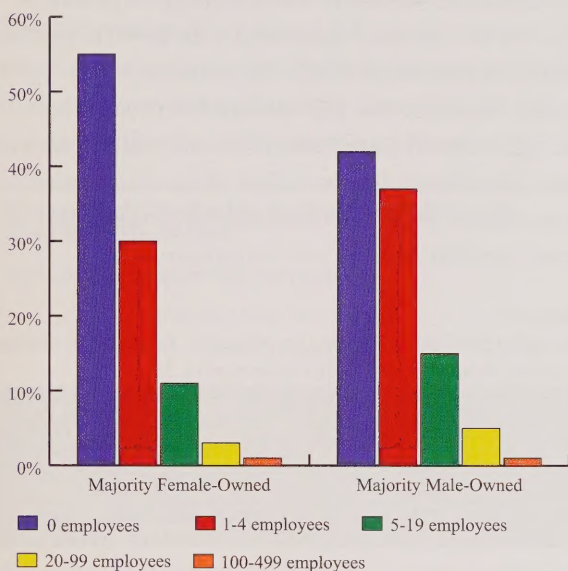
Research has shown that size of business is one of the strongest indicators of the level of sophistication of a firm's financial and ownership structures (Baldwin, Gellatly and Gaudreault, 2002). Business size can be measured in various ways, but is most often evaluated in terms of employment size, sales or revenues, and organizational structure. In all three measures, women entrepreneurs are found to operate their businesses on a smaller scale than those owned by men:

- 85 percent of women-owned firms are micro-businesses, employing fewer than five employees (compared with only 79 percent for men) (see Figure 3);



- women averaged \$318 000 in sales in 2000 (compared with \$680 000 for men)<sup>4</sup>; and
- nearly half of women-owned businesses are sole proprietorships (compared with 39 percent for men).

**Figure 3**  
**Distribution of Firms by Business Size in 2001**



Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

A substantial number of women are also found operating the smallest, albeit most numerous, of Canada's businesses — the self-employed. Of the 2.3 million Canadians identified by Statistics Canada's *Labour Force Survey* as self-employed, more than 780 000 are women.<sup>5</sup>

Although in absolute numbers there are fewer self-employed women, women have experienced faster growth in this category than men throughout the past

decade. From 1991 to 2001, self-employment among women expanded by 43 percent, more than double the 21-percent growth in self-employment among men.

This surge in self-employment could be attributed to several factors (Brown et al., 2002); two in particular are:

- the opportunity for women to better balance family obligations and working life; and
- the emerging "enterprising culture" in Canada, sparking women's interest in starting their own business.

Some have suggested that women have been forced into self-employment due to a lack of viable work alternatives. However, recent research has found that unemployment has not played a role in the growth rate of self-employed women.<sup>6</sup>

## CONCENTRATED IN SERVICE SECTORS

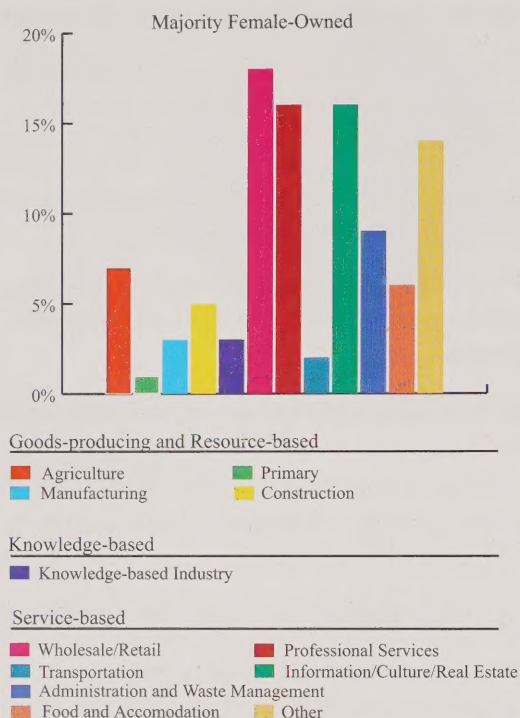
Women entrepreneurs are found in every sector of the Canadian economy, but are largely concentrated in service industries. In 2001, four in five majority women-owned SMEs were found in service-based industries, compared with only 59 percent of SMEs owned by men. Figure 4 indicates that the most common service sectors for women entrepreneurs were wholesale/retail, professional services and information/culture/real estate, accounting for 18 percent, 16 percent and 16 percent respectively.

Knowledge-based industries (KBI) and manufacturing were two sectors that did not appear to attract as many women entrepreneurs. These two sectors, which are key sectors driving Canada's growth and innovation, attracted only 6 percent of all women entrepreneurs in 2001.

<sup>5</sup> The *Labour Force Survey* is a survey of Canadian households, with the exclusion of people living in the Northwest Territories and Nunavut or residents of reservations, hospitals, penitentiaries and long-term facilities. This means the target population is much larger than that of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, which only surveys enterprises listed in Statistics Canada's *Business Register*. (Statistics Canada, *Labour Force Survey*, 2001.)

<sup>6</sup> There is no evidence to suggest that unemployment has an impact on the growth rate of self-employed women at the national level, but not necessarily at the regional level. Brown, Doyle, Lewis, Mallette, Purcell and Young. 2002. "Women Entrepreneurs in Canada in the '90s." Prepared by Mount Saint Vincent University for the Business Development Bank of Canada.

**Figure 4**  
**Distribution of Firms by Industry Sector in 2001\***



Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

\* Excluding Arts and Entertainment due to poor data quality.

## FINANCIAL PERFORMANCE

Majority women-owned SMEs generally exhibit solid financial performance, but on a smaller scale than SMEs owned by men. Table 1 presents key financial statement figures for an average women-owned business in 2000, compared with an average business owned by a man. In 2000, a woman entrepreneur's average net profit before taxes was approximately \$34 000 per business, compared with \$65 000 for the average male-owned SME. The extent to which this gender-based income gap remains after sector, size and age of business are taken into account has not yet been determined. However, it is likely that women's more modest profits are consistent with the profile of newer, smaller firms in service industries.

**Table 1**  
**Financial Statement Figures for Majority Female-Owned and Majority Male-Owned SMEs (average \$), 2000**

		Majority Female-Owned SMEs	Majority Male-Owned SMEs
		(average \$)	
Revenues	Sales	318 000	680 000
	Total Revenue	335 000	706 000
Expenses		301 000	641 000
Net Profit (loss) Before Tax		34 000	65 000
Assets	Current Assets	117 000	250 000
	Fixed Assets	152 000	337 000
	Total Assets	269 000	587 000
Liabilities		152 000	351 000
Equity	Owners' Equity	58 000	142 000
	Total Equity	117 000	236 000

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.



## PERCEIVED OBSTACLES TO GROWTH

Women entrepreneurs are clearly not homogenous. Women own businesses of all sizes, in all sectors and in all stages of development. As illustrated, however, the profile of a typical female-owned business does contrast with the average characteristics of a male-owned firm. These differences have an effect on the financial performance of women-owned firms. However, profiles alone do not tell the complete picture unless one assumes that both women and men exhibit the same expectations for their business and perceive similar obstacles to reaching those goals.

### Perceived Obstacles to Business Growth and Development

#### Ranking for Female Entrepreneurs

1	Finding Qualified Labour	45%
2	Levels of Taxation	40%
3	Instability of Demand	33%
4	Low Profitability	23%
5	Insufficient Financing	22%
6	Government Regulations	21%
7	Equipment Depreciation	13%
8	Managerial Skills	7%

#### Ranking for Male Entrepreneurs

1	Finding Qualified Labour	39%
2	Levels of Taxation	38%
3	Instability of Demand	32%
4	Low Profitability	32%
5	Government Regulations	28%
6	Insufficient Financing	27%
7	Equipment Depreciation	18%
8	Managerial Skills	10%

Source: Research Institute for SMEs, Université du Québec à Trois-Rivières. 2002. "Financing SMEs: Satisfaction, Access, Knowledge and Needs, 2001." Commissioned by Industry Canada.

Research suggests this is not the case. In an examination of business owners' perceptions of success, it has been found that "women business owners accord higher value to maintaining customer and personal relationships, spiritual well-being and work-life balance" (Orser and Riding, 2004).

This finding does not appear to impact the growth expectations of women entrepreneurs for their businesses. Nearly half of women entrepreneurs anticipated more than 50 percent sales growth in their firm over the 2001–2002 period, compared with only 40 percent of men. These more ambitious growth intentions are likely correlated with the fact that women entrepreneurs generally own newer businesses, rather than any significant attitudinal difference between men and women.

To achieve their business growth objectives, both women and men face similar roadblocks. Finding qualified labour, taxation levels and instability of consumer demand were the top three obstacles identified by both men and women entrepreneurs. Although financing did not rank near the top of the list of concerns of business owners, it was still a problem identified by 22 percent of women entrepreneurs and 27 percent of men entrepreneurs.

## FINANCING ACTIVITY

Financing is a challenge facing any entrepreneur. Without sufficient levels of capital, new firms are unlikely to establish themselves in the marketplace or reach their full growth potential. Past research suggested that there has been differential treatment of women entrepreneurs by financial providers, either in respect of access to financing or terms and conditions thereof.<sup>7</sup> The following section examines the financing activity of women- versus men-owned SMEs, concluding that characteristics such as business size, sector and age are likely stronger determinants of access to financing than gender.

<sup>7</sup> Prime Minister's Task Force on Women Entrepreneurs. 2003. "Report and Recommendations." Submission to Task Force by Louise St. Cyr et al. on their review of academic studies on women entrepreneurs and their difficulty in accessing financing.



## LESS DEMAND FOR FINANCING

Table 2 indicates that women business owners were less likely to make a request for debt than men. Women's lower request rates were not a matter of access so much as need. Of those women entrepreneurs who did not apply for financing in 2000, 86 percent said it was because external financing was not needed. Only 7 percent of women business owners avoided approaching financial institutions because they thought their application would be rejected. Chartered banks received the majority of requests for debt (68 percent of women's requests in 2000), similar to male business owners.

The most common intended purpose of debt financing sought by women entrepreneurs was working capital, similar to men entrepreneurs. New lines of credit, term loans and mortgages were the most sought-after forms of debt for women business owners. No statistically significant difference was found between women and men in their leasing and equity financing activities.

**Table 2**  
Financing Request and Approval Rates for Majority Female-Owned and Majority Male-Owned SMEs, 2000–2001

		Majority Female-Owned SMEs		Majority Male-Owned SMEs	
Type of Financing		2000	2001*	2000	2001*
Debt	Request	17%	15%	23%	18%
	Approval	82%	75%	80%	81%
Lease	Request	7%	6%	9%	8%
	Approval	99%	100%	97%	93%
Equity	Request	2%	1%	2%	1%
	Approval	87%	n/a	70%	83%

\* 2001 data is less statistically reliable due to smaller survey sampling.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000 and 2001.

## Credit Conditions for Women Entrepreneurs in 2000

- Lines of credit (34%), term loans (25%) and mortgages (13%) were the most sought-after forms of debt for women.
- Women, on average, requested term loans of \$181 000 and were authorized \$194 000 (compared with \$137 000 requested by men and \$144 000 authorized for men).
- For mortgages, women requested \$194 000 and were authorized \$196 000 (compared with \$572 000 requested by men and \$645 000 authorized for men).
- 38% of women requesting financing were required to pledge personal assets as security (same as men).
- 35% of women were required to pledge business assets (compared with 40% of men).
- Business financial statements, formal applications and personal financial statements were most commonly requested by the credit supplier. Nearly a quarter of women report not having to provide any documentation (compared with 16% for men).

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

## BUT SIMILAR APPROVAL RATES

Women business owners are just as likely as men to have their financing applications approved. In 2000, 82 percent of women entrepreneurs were approved for debt compared with 80 percent of men. In 2001, there was a noticeable drop in women's approval rates; however, it is not certain whether this decline is a factor of smaller survey sampling in 2001 or a change in the lending behaviour of financial institutions.

## CAPITAL STRUCTURE

Financing sought from financial institutions is only one source of capital for women business owners. Examining the capital, debt and ownership structures of their businesses provides a more complete picture.

Figures 5 and 6 list the top ten sources of financing used by women entrepreneurs at the time they started their business and in 2000 respectively. Similar to men, women entrepreneurs rely on internal financing sources to get their business up and running. A women business owner's personal savings and credit instruments are the most used sources of financing at this stage. Loans from family and friends, known as "love money," are also more prevalent for women during start-up. Given the high exit rate of newer firms, this places a substantial amount of personal financial risk on women wishing to start a company.

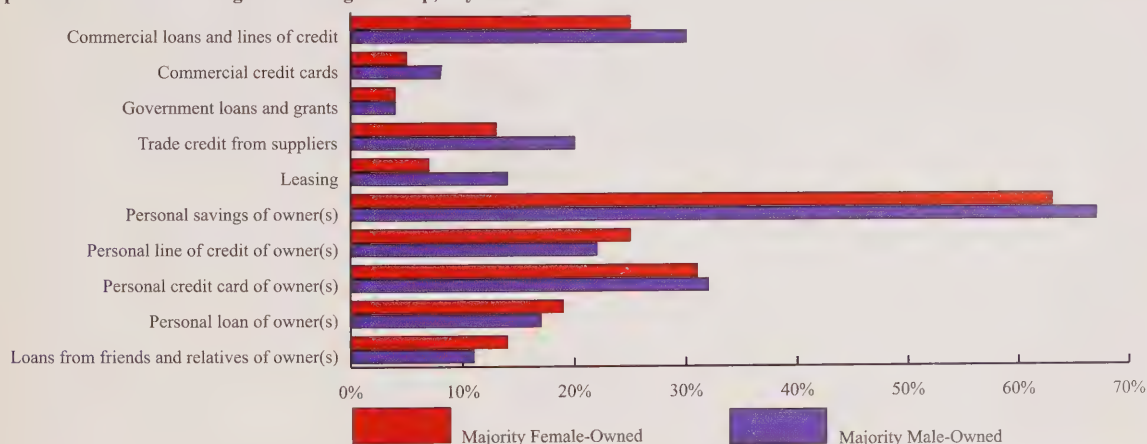
As businesses mature, owners turn toward external sources of financing in the form of commercial loans, lines of credit and credit cards. Unlike men, however,

women entrepreneurs continue to rely on their savings and personal credit beyond their start-up stage of development. This is consistent with the financing of relatively newer and smaller businesses.

There is a particular disparity between men and women in their use of commercial loans and lines of credit, and trade credit from suppliers. In 2000, 50 percent of SMEs owned by men held a commercial loan or line of credit, compared with only 42 percent of SMEs owned by women. Women similarly lagged behind men in trade credit usage (30 percent compared with 41 percent).

In both cases, the variation is likely a result of sector influences. The agricultural sector is the leading user of commercial credit (72 percent usage) and manufacturing leads in the usage of trade credit from suppliers (58 percent usage). Women are not as prominent in these sectors as men entrepreneurs (see Figure 4).

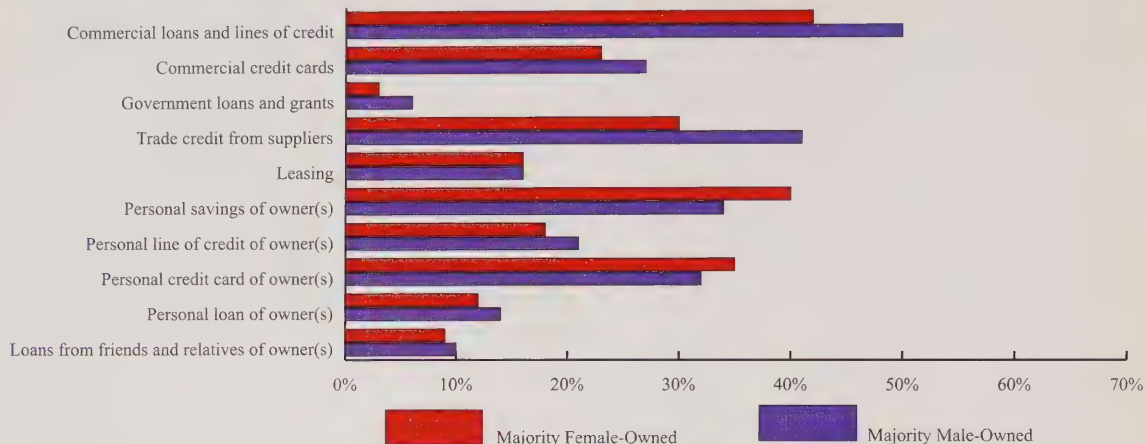
**Figure 5**  
**Top Ten Sources of Financing used during Start-up,\* by Gender**



\* Reported by SMEs operating in 2000, in relation to their financing experiences in starting up their business, at any time between 1996 and 2000.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

**Figure 6**  
**Top Ten Sources of Financing in 2000,\* by Gender**



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

## DEBT STRUCTURE

Women entrepreneurs owed almost \$33 billion in debt in 2000. Table 3 shows the distribution of debt owed by women and men entrepreneurs by source in 2000. With the exception of trade credit from suppliers and individual loans, there are few gender differences in debt structures.

**Table 3**  
**Debt by Source, 2000**

Type of Supplier	Majority Female-Owned SMEs	Majority Male-Owned SMEs
Chartered Banks	31%	30%
Credit Unions/ Caisse populaires	6%	5%
Credit Cards	1%	1%
Government Programs	4%	4%
Leases	2%	1%
Individual Loans	20%	17%
Trade Credit	15%	21%
Other	21%	21%
Total Debt	100%	100%

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises 2000*.



## OWNERSHIP STRUCTURE

Risk capital and early-stage equity financing typically form part of the financing strategy used by newer, high-growth potential firms. Women entrepreneurs appear less likely to adopt this strategy. Eighty-one percent of majority women-owned SMEs say they are not willing to share ownership equity to raise capital for firm growth, whereas only 66 percent of men entrepreneurs are unwilling to share more equity (Research Institute for SMEs, 2002).

Women-owned SMEs combined held \$12.5 billion in total owner's equity in 2000, 94 percent of which was retained by the business owner, compared with 78 percent for men entrepreneurs. Ownership held by venture capital funds, angels, or friends and relatives is so small a portion of women's ownership structure that reliable data are not available for women-owned SMEs.

## SUMMARY & DISCUSSION

Academic studies in both Canada and the United States have tested the impact of gender on access to financing and terms of credit (Riding and Swift, 1990; Fabowle et al., 1995; Coleman, 2000). With the exception of one study conducted by the Canadian Federation of Independent Business, which found higher financing refusal rates for women-owned businesses (Marleau 1995), no significant differences

were found between women-owned businesses and men-owned businesses of similar size, sector and age in respect of access to financing.

The financing activity of women and men entrepreneurs in 2000 and 2001 supports these conclusions. Although women entrepreneurs were found to be less likely to approach financial institutions for financing during this period, it was most often due to the fact that they judged that external financing was not needed. Of those women entrepreneurs that did apply for financing, they were just as likely as men to be approved. Terms and conditions attached to the financing received were also similar for both women and men entrepreneurs.

At the same time, there are clear differences observed in the profile of women- and men-owned SMEs. Women-owned firms are smaller, newer, more concentrated in services industries and, on average, less profitable than SMEs owned by men. Although not impacting on access to financing, these differences do appear to influence the capital and ownership structures of SMEs owned by women. Women entrepreneurs use personal savings and personal credit more than men, even beyond the initial start-up of their business. Understanding the causes and ramifications of these differences on the growth and development of women-owned businesses is an area for further research.

## REFERENCES

- Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. 2002. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada." Statistics Canada.
- Brown, Doyle, Lewis, Mallette, Purcell and Young. 2002. "Women Entrepreneurs in Canada in the '90s." Prepared by Mount Saint Vincent University for the Business Development Bank of Canada.
- Coleman, S. 2000. "Access to Capital and Terms of Credit: A Comparison of Men- and Women-owned Small Businesses."
- Fabowle, B. Orser, A. Riding and C. Swift. 1995. "Gender, Structural Factors, and Credit Terms Between Canadian Small Businesses and Financial Institutions."
- Marleau, M. 1995. "Double Standard: Financing Problems Faced by Women Business Owners." Canadian Federation of Independent Business.
- Orser, B. and A. Riding. 2004. "Examining Canadian Business Owners' Perceptions of Success." Submission to the Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship Conference, June 2004.
- Research Institute for SMEs, Université du Québec à Trois-Rivières. 2002. "Financing SMEs: Satisfaction, Access, Knowledge and Needs, 2001." Commissioned by Industry Canada.
- Riding, A. and C. Swift. 1990. "Women Business Owners and Terms of Credit: Some Empirical Findings of the Canadian Experience."

## SME Financing Data Initiative

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing. Other profile articles have examined Canada's visible minority entrepreneurs and young entrepreneurs.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

### About the Author

Christine Carrington is a policy analyst in the Small Business Policy Branch, Industry Canada. As part of the SME Financing Data Initiative, her research is currently focused upon access to financing for various segments of small business entrepreneurship; including women, youth, and minority entrepreneurs.

#### For further information on this article, contact:

Christine Carrington  
Small Business Policy Branch  
Industry Canada,  
Room 910C, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 957-7903

Fax: (613) 954-5492

Email: [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.strategis.gc.ca/fdi](http://www.strategis.gc.ca/fdi). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, contact Klaus Kostenbauer at 613-951-0691 with the Small Business and Special Survey Division at Statistics Canada or visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)

## Copyright Information

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia and Editorial Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 948-1554

Fax: (613) 947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

For a print copy of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1 800 635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): (613) 941-5995

TTY: 1 800 465-7735

Fax (toll-free): 1 800 565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): (613) 954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.strategis.gc.ca/fdi](http://www.strategis.gc.ca/fdi)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Ju188-4/2-2006

ISBN 0-662-69672-7

54336E

Aussi offert en français sous le titre *Profil de financement de petite entreprise - L'entrepreneuriat au féminin*.





## LE FINANCEMENT DES PME

Le bulletin *Profil de financement des petites entreprises*, produit par Industrie Canada et qui s'inscrit dans le Programme de recherche sur le financement des PME, sert à présenter périodiquement des articles sur divers segments du marché. D'autres bulletins portent sur les entrepreneurs membres des minorités visibles et les jeunes entrepreneurs. Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada souhaite broser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

## Au sujet de l'auteur

Christine Cartrington est analyste de la politique à la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada. Dans le cadre de l'Initiative de données sur le financement des PME, elle mène actuellement des recherches sur l'accès au financement de divers groupes d'entrepreneurs, y compris les femmes, les jeunes et les minorités.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Cartrington  
Direction générale de la politique de la petite entreprise  
Industrie Canada

Bureau 910C, Tour Est

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 957-7903

Télé. : (613) 954-5492

Courriel : [cartrington.christine@ic.gc.ca](mailto:cartrington.christine@ic.gc.ca)

## INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.strategis.gc.ca/prf](http://www.strategis.gc.ca/prf). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au (613) 951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 948-1534

Télé. : (613) 947-1755

Courriel : [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

Pour obtenir une version imprimée de cette publication, s'adresser également aux :

Éditions et Services de dépôt

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1 800 635-7943 (au Canada et aux États-Unis.)

Tél. (appels locaux) : (613) 941-5995

ATS : 1 800 465-7735

Télé. : (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télé. : (envois locaux) : (613) 954-5779

Courriel : [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML ([www.strategis.gc.ca/prf](http://www.strategis.gc.ca/prf))

## Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette

publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme

organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans

cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à

[copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Cat. No. Iu188-4/2-2006

ISBN 0-662-69672-7

54336F

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: Women Entrepreneurs*.



- Baldwin, J., G. Gellatly et V. Gaudreault. 2002. « Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments probants provenant du Canada ». Statistique Canada.
- Brown, Doyle, Lewis, Mallette, Purcell et Young. 2002. « Women Entrepreneurs in Canada in the '90s ». Étude produite par l'Université Mount Saint Vincent pour la Banque de développement du Canada.
- Coleman, S. 2000. « Access to Capital and Terms of Credit: A Comparison of Men- and Women-owned Small Businesses ». Fabowle, B., Orser, A., Riding et C. Swift. 1995. « Gender, Structural Factors, and Credit Terms Between Canadian Small Businesses and Financial Institutions ».
- Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières. 2002. « Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001 ». Étude commandée par Industrie Canada.
- Marleau, M. 1995. « Double Standard: Financing Problems Faced by Women Business Owners ». Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.
- Orser, B. et A. Riding. 2004. « Examining Canadian Business Owners' Perceptions of Success ». Mémoire présenté dans le cadre de la conférence du Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat, juin 2004.
- Riding, A. et C. Swift. 1990. « Women Business Owners and Terms of Credit: Some Empirical Findings of the Canadian Experience ».

Des chercheurs universitaires, au Canada comme aux États-Unis, se sont penchés sur les différences selon le sexe en ce qui concerne l'accès au financement et les modalités de crédit (Riding et Swift, 1990; Fabowle *et al.*, 1995; Coleman, 2000). Exception faite d'une seule étude réalisée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante — laquelle a mis en évidence un taux de refus de financement plus élevé pour les femmes propriétaires de PME (Marleau 1995) — aucune différence sensible n'a été observée en ce qui concerne l'accès au financement entre les hommes et les femmes qui possédaient des entreprises comparables au niveau de l'âge, de la taille et du secteur d'activité.

Le financement obtenu par les femmes et les hommes entrepreneurs en 2000 et 2001 soutient ces conclusions. Bien que, durant cette période, les femmes entrepreneurs aient été relativement moins portées que les hommes à s'adresser aux institutions financières pour obtenir du crédit, c'était, plus souvent qu'autrement, parce qu'elles considéraient ne pas

avoir besoin de financement externe. Les femmes entrepreneurs ayant sollicité du financement étaient aussi nombreuses à en obtenir que les hommes. Les modalités du financement étaient également comparables pour les deux sexes.

Parallèlement, d'importantes différences apparaissent entre les caractéristiques des PME appartenant à des hommes ou à des femmes. Les entreprises appartenant à des femmes sont plus jeunes, plus petites et concentrées dans les services et, en général, moins rentables que les entreprises appartenant à des hommes. Bien que sans effet sur l'accès au financement, ces différences semblent se répercuter sur la structure financière et la structure du capital social des PME appartenant à des femmes. Les femmes entrepreneurs engagent leur épargne et leur crédit personnels plus souvent que les hommes, et cela même après l'étape du démarrage. Il faudra poursuivre les recherches pour comprendre les causes de ces différences et les solutions possibles, ainsi que leurs effets sur la croissance des entreprises appartenant à des femmes.



En 2000, les femmes entrepreneurs affichaient une dette de près de 33 milliards de dollars. La tableau 3 fait voir la ventilation de cette dette selon le sexe et la source. Abstraction faite du crédit des fournisseurs et des prêts individuels, il y a peu de différence dans la structure de la dette chez les hommes et les femmes.

STRUCTURE DU CAPITAL SOCIAL

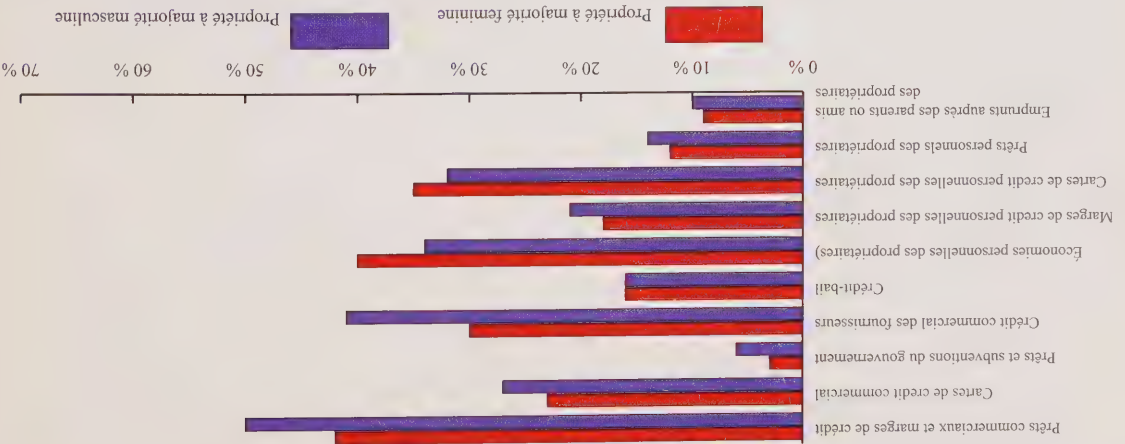
Le capital de risque et le financement par capitaux propres en début de croissance s'inscrivent généralement dans la stratégie de financement des entreprises jeunes, présentant un fort potentiel de croissance. Mais les femmes entrepreneurs semblent moins portées à adopter ce genre de stratégie. Dans les PME où les femmes détiennent une participation majoritaire, 81 % affirment ne pas vouloir partager les valeurs de participation en vue de rassembler des capitaux pour stimuler la croissance de leur entreprise, alors que chez les hommes, le pourcentage correspondant est de 66 % seulement (Institut de recherche sur les PME, 2002).

En 2000, les PME appartenant à des femmes rassemblaient des capitaux propres de 12,5 milliards de dollars, dont 94 % était conservé par le propriétaire, alors que chez les hommes, la fraction correspondante était de 78 % seulement. La part des capitaux propres représentée par du capital de risque, des capitaux providentiels ou du capital de proximité est si petite chez les femmes entrepreneurs que nous ne disposons pas de statistiques fiables à ce sujet.

Tableau 3 Répartition de la dette selon la source, 2000

Fournisseur	Participation majoritaire détenue par une femme	Participation majoritaire détenue par un homme
Banque à charte	31 %	30 %
Coopérative de crédit / Caisse populaire	6 %	5 %
Carte de crédit	1 %	1 %
Programme gouvernemental	4 %	4 %
Crédit-bail	2 %	1 %
Prêt personnel	20 %	17 %
Crédit des fournisseurs	15 %	21 %
Autres	21 %	21 %
Total	100 %	100 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

Figure 6  
Dix principales sources de financement, selon le sexe, 2000\*

\* Comprend toutes les sources, même si le financement a été autorisé ou obtenu dans une année antérieure.  
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

Les figures 5 et 6 énumèrent les dix principales sources de financement sollicitées par les femmes entrepreneurs, au moment où elles ont lancé leur entreprise et en 2000. Comme les hommes, les femmes entrepreneurs ont recours au financement interne pour lancer leur entreprise. À cette étape de l'entreprise, les femmes engagent surtout leur épargne et leur crédit personnels. Par ailleurs, à cette étape également, les femmes se tournent plus souvent vers leurs proches ou des membres de leur famille pour obtenir un prêt (qu'on appelle « capital de proximité »). Compte tenu du pourcentage élevé de disparitions chez les jeunes entreprises, on comprendra l'importance du risque financier que doivent assumer les femmes désireuses de lancer une entreprise.

Au fur et à mesure que l'entreprise vieillit, les propriétaires se tournent vers des sources extérieures de financement : prêts bancaires, marges de crédit et cartes de crédit. Toutefois, les femmes entrepreneurs, contrairement aux hommes, continuent d'utiliser leur épargne et leur crédit personnels pour financer leur entreprise. Ce comportement s'inscrit dans la logique des entreprises relativement jeunes et petites.

Il y a une différence particulièrement marquée dans l'utilisation que font les hommes et les femmes des prêts commerciaux, des marges de crédit commercial et du crédit commercial des fournisseurs : en 2000, 50 % des hommes propriétaires de PME, contre 42 % seulement des femmes, avaient obtenu un prêt commercial ou une marge de crédit. Les femmes propriétaires étaient également moins nombreuses (30 %) que les hommes (41 %) à recourir au crédit des fournisseurs.

Mais pour l'une et l'autre forme de crédit, l'écart entre les sexes résulte vraisemblablement du secteur dans lequel l'entreprise exerce son activité. Les entreprises en agriculture sont beaucoup plus nombreuses (72 %) que les autres à recourir au crédit commercial tandis que les entreprises dans la fabrication sont plus nombreuses (58 %) à utiliser le crédit des fournisseurs. Dans ces secteurs, la proportion de femmes entrepreneurs est moindre (voir la figure 4).

le financement par crédit-bail ou le financement par capitaux propres.

## MAIS AUSSI NOMBREUSES À EN OBTENIR

Les femmes propriétaires d'entreprise sont aussi nombreuses que les hommes à obtenir le financement demandé. En 2000, 82 % des femmes propriétaires se sont vu accorder le prêt demandé, comparativement à 80 % des hommes. En 2001, il y a eu un fort recul du pourcentage de femmes ayant obtenu le financement demandé. Toutefois, il est difficile de savoir si cette baisse tient à la plus petite taille de l'échantillon dans l'enquête de 2001 ou à une transformation des habitudes de prêt des institutions financières.

## STRUCTURE FINANCIÈRE

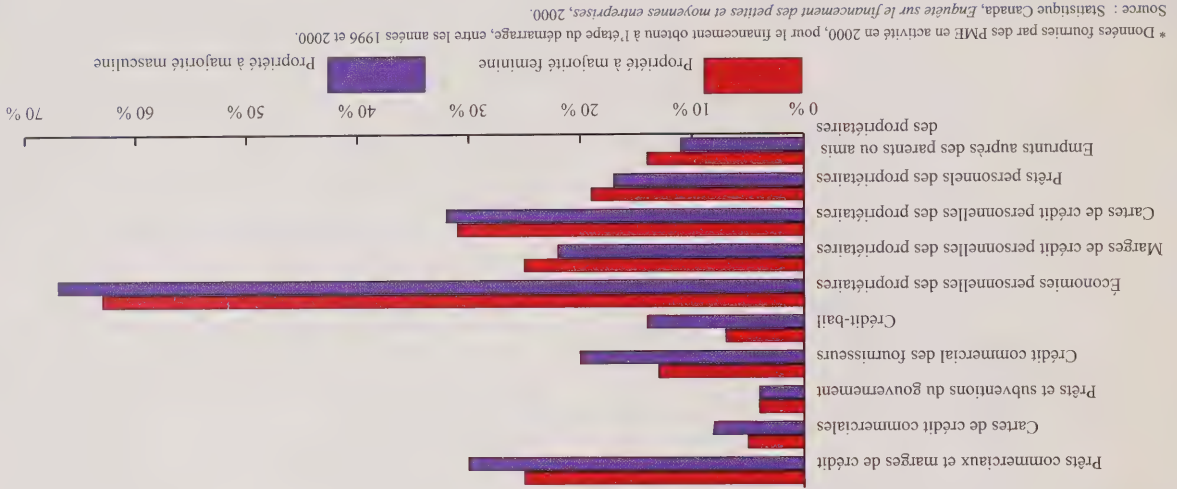
Le financement offert par les institutions financières ne constitue qu'une des sources de financement auxquelles ont recours les femmes propriétaires d'entreprises. L'examen de la structure financière, de la structure de la dette et de la structure du capital social permet de brosser un tableau plus fidèle.

## Conditions de crédit accordées aux entrepreneurs, 2000

- Les formes de crédit les plus fréquentes chez les femmes étaient : les marges de crédit (34 %), les prêts à terme (25 %) et les hypothèques (13 %).
- Les entrepreneurs ont sollicité un prêt à terme moyen de 181 000 \$, et ont obtenu un prêt à terme moyen de 194 000 \$ (chez les entrepreneurs, les chiffres correspondants étaient de 137 000 \$ et de 144 000 \$). Pour ce qui est des hypothèques, les entrepreneurs ont sollicité un prêt de 194 000 \$ et ont obtenu un prêt de 196 000 \$ (chez les entrepreneurs, les chiffres correspondants étaient de 572 000 \$ et de 645 000 \$).
- 38 % des femmes ayant sollicité un emprunt ont dû donner des actifs personnels en garantie (même pourcentage que chez les hommes).
- 35 % (contre 40 % chez les hommes) ont dû engager des actifs de l'entreprise.
- Les fournisseurs de crédit exigeaient normalement les états financiers, une demande de prêt en bonne et due forme, et les états financiers personnels. Près de 25 % des femmes n'ont eu à produire aucun document (comparativement à 16 % des hommes).

SOURCE : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

Figure 5  
Dix principales sources de financement, à l'étape du démarrage, selon le sexe\*



\* Données fournies par des PME en activité en 2000, pour le financement obtenu à l'étape du démarrage, entre les années 1996 et 2000.  
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.





**Tableau 1**  
États financiers des PME, selon le sexe du partenaire  
majoritaire (moyenne en dollars), 2000

Propriété à majorité feminine	Propriété à majorité masculine	(moyenne en \$)	
		Ventes	Recettes totales

318 000	680 000
335 000	706 000
301 000	641 000
Bénéfice net (perte nette) avant impôt	
34 000	65 000

Actif	Court terme	117 000	250 000
	Immobilisé	152 000	337 000
	Actifs totaux	269 000	587 000
Passif		152 000	351 000
Capitaux propres	Capital actions	58 000	142 000
	Capitaux propres totaux	117 000	236 000

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

## OBSTACLES À LA CROISSANCE TELS QUE PERÇUS

La population des femmes entrepreneurs est loin d'être homogène. Certaines-ci exploitent des entreprises de toutes les tailles, jeunes et moins jeunes, dans tous les secteurs d'activité économique. Toutefois, si l'on considère les caractéristiques d'une entreprise « typique » chez les femmes et chez les hommes, on constate d'importantes différences. Si ces différences peuvent se répercuter sur les résultats financiers, elles ne permettent toutefois pas, à elles seules, d'expliquer l'écart de revenu entre les femmes et les hommes entrepreneurs, à moins d'assumer que les deux groupes ont les mêmes attentes au niveau de leur entreprise et perçoivent les mêmes obstacles.

Or, divers travaux de recherche ont montré que ce n'était pas le cas. En effet, une enquête visant à évaluer comment les propriétaires d'entreprise perçoivent la réussite a montré que les femmes attachaient plus d'importance que les hommes aux relations avec les clients, aux relations personnelles, au bien-être mental et à l'équilibre entre le travail et la famille (Orser et Riding, 2004).

Cette constatation ne semble pas avoir d'incidence sur les attentes des femmes entrepreneurs au chapitre de la croissance de leur entreprise. Près de 50 % des femmes entrepreneurs, comparativement à 40 % des hommes, s'attendaient à ce que le chiffre des ventes de leur entreprise augmente de 50 % au cours de la période 2001-2002. Ces objectifs de croissance plus élevés tiennent sans doute au fait que les entreprises appartenant en majorité à des femmes sont en général plus jeunes et non à une différence de comportement entre les sexes.

### Obstacles à la croissance et au développement des entreprises tels que perçus

Classement, entrepreneurs	
1	Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée 45 %
2	Niveaux d'imposition 40 %
3	Instabilité de la demande 33 %
4	Faible rentabilité 23 %
5	Insuffisance du financement 22 %
6	Réglementation 21 %
7	Dépréciation 13 %
8	Compétences en gestion 7 %

Classement, entrepreneurs	
1	Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée 39 %
2	Niveaux d'imposition 38 %
3	Instabilité de la demande 32 %
4	Faible rentabilité 32 %
5	Réglementation 28 %
6	Insuffisance du financement 27 %
7	Dépréciation 18 %
8	Compétences en gestion 10 %

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, *Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001, commandée par Industrie Canada, 2002.

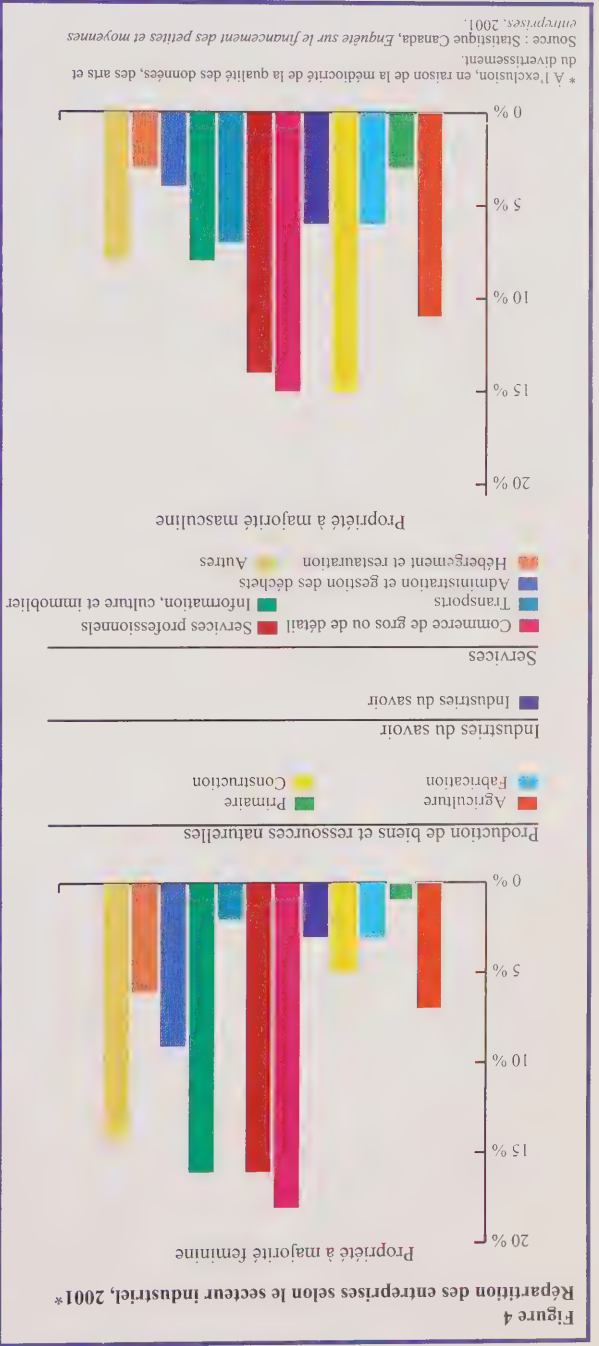
## CONCENTRÉES DANS LES SERVICES

Les femmes entrepreneurs exercent leur activité dans tous les secteurs d'activité économique, mais elles sont largement concentrées dans les services. En 2001, 80 % des PME dans lesquelles les femmes détenaient une participation majoritaire étaient concentrées dans les services, comparativement à 59 % seulement des PME correspondantes chez les hommes. Comme on peut le voir à la figure 4, les secteurs des services dans lesquelles les femmes entrepreneurs étaient les plus nombreuses étaient le commerce de gros ou de détail (18 %), les services professionnels (16 %), et l'information, la culture et l'immobilier (16 % également).

Les industries du savoir et de la fabrication sont deux secteurs qui semblent peu attrayants pour les femmes entrepreneurs. Ensemble, ces deux secteurs qui sont le moteur de la croissance et l'innovation au Canada n'attiraient que 6 % de l'ensemble des femmes entrepreneurs en 2001.

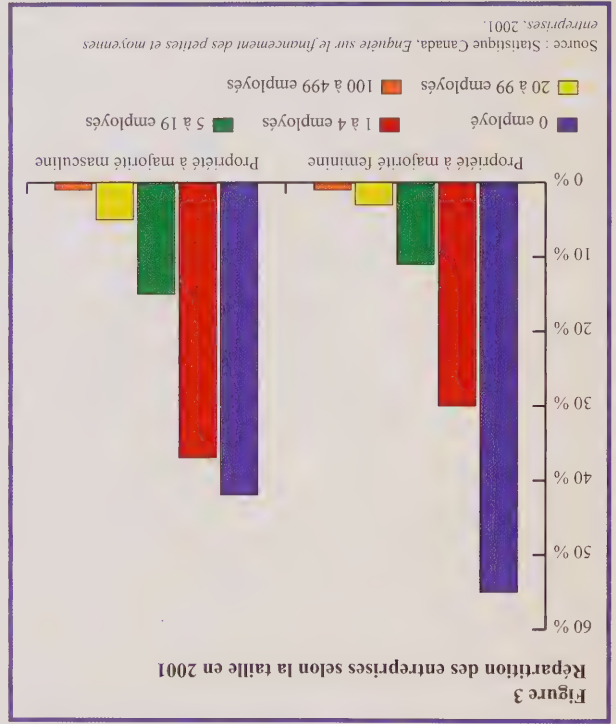
## RÉSULTATS FINANCIERS

En général, les PME où les femmes détiennent une position majoritaire affichent de bons résultats financiers, mais à une plus petite échelle que les PME où les hommes détiennent une position majoritaire. La table 1 montre, pour 2000, les principaux postes des états financiers de l'entreprise moyenne appartenant à une femme et de celle appartenant à un homme. Ainsi, en 2000, la PME moyenne ayant pour propriétaire une femme réalisait un bénéfice net moyen avant impôt de 34 000 \$, comparativement à 65 000 \$ pour la PME correspondante ayant pour propriétaire un homme. L'importance de l'écart de revenu entre les entreprises appartenant à des hommes et à des femmes, après qu'il ait été tenu compte du secteur d'activité ainsi que de la taille et de l'âge de l'entreprise, n'a pas encore été déterminée. Cela dit, il est raisonnable de penser que les femmes entrepreneurs réalisent des bénéfices moins élevés parce que leurs entreprises sont plus jeunes et plus petites, et sont concentrées dans les services.





- 85 % des entreprises appartenant à des femmes sont des micro-entreprises comptant moins de cinq employés (chez les entreprises appartenant à des hommes, la fraction correspondante est de 79 %).
- En 2000, les femmes et les hommes entrepreneurs affichaient des chiffres de ventes de 318 000 \$ et de 680 000 \$, respectivement<sup>4</sup>
- Près de la moitié des entreprises appartenant à des femmes sont des entreprises à propriété unique (contre 39 % de celles appartenant à des hommes).



Un nombre considérable de femmes appartiennent à la catégorie d'entreprises la plus petite, à savoir celle des travailleurs indépendants, qui réunit par ailleurs le plus grand nombre d'entreprises canadiennes. Parmi les 2,3 millions de travailleurs indépendants recensés par Statistique Canada dans l'*Enquête sur la population active*, plus de 780 000 sont des femmes<sup>5</sup>. Bien qu'en chiffres absolus on compte moins de travailleurs indépendants chez les femmes que chez les hommes, on voit, depuis dix ans, que la proportion de ces travailleurs s'accroît plus rapidement chez les femmes. Entre 1991 et 2001, le nombre de travailleurs indépendants chez les femmes s'est accru de 43 %, soit à un rythme plus de deux fois plus rapide que chez les hommes (21 %).

Cette forte croissance du travail indépendant chez les femmes pourrait être attribuée à divers facteurs (Brown *et al.*, 2002), mais en particulier aux deux facteurs suivants :

- le travail indépendant permet aux femmes de mieux concilier leurs responsabilités familiales et professionnelles;
- l'apparition d'une « culture d'entreprise » au Canada a encouragé les femmes à lancer leur entreprise.

Selon certains observateurs, les femmes ont été forcées à se rabattre sur le travail indépendant à défaut d'autres possibilités de travail viables. Des données récentes montrent toutefois que le chômage n'a pas joué de rôle dans la croissance du travail indépendant chez les femmes<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Ce chiffre correspond à la moyenne pour l'ensemble des PME. Aussi, l'important écart constaté entre les hommes et les femmes est vraisemblablement attribuable au fait que les entreprises appartenant à des femmes, comparativement à celles appartenant à des hommes, tendent à être plus petites, plus jeunes et davantage concentrées dans les services où les marges sont moins lucratives. Cela dit, la mesure dans laquelle ces facteurs contribuent à cet écart de chiffres de vente n'a pas encore été parfaitement évalué.

<sup>5</sup> L'*Enquête sur la population active* est une enquête sur les ménages menée dans l'ensemble du Canada. Sont exclus les résidents du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut, les personnes vivant dans une réserve, les personnes hospitalisées ainsi que les résidents d'établissements pénitentiaires et d'établissements de soins de longue durée. La population visée par l'enquête est donc beaucoup plus nombreuse que ne l'est celle de l'*Enquête sur le financement des PME* qui, elle, porte sur la population des entreprises inscrites dans le registre des entreprises de Statistique Canada (*Statistique Canada, Enquête sur la population active*, 2001).

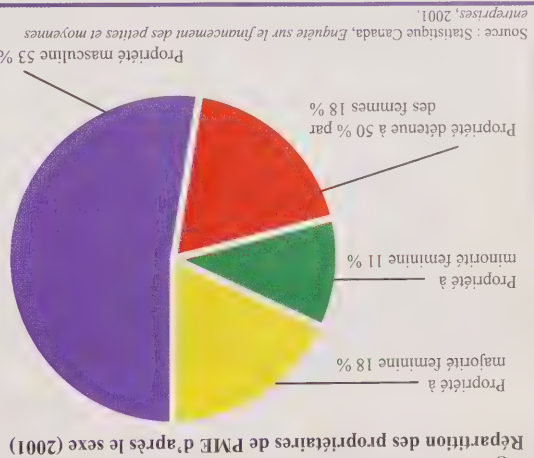
<sup>6</sup> Les données montrent que le chômage est sans effet sur la croissance du travail autonome à l'échelle nationale, mais pas nécessairement à l'échelle régionale (Brown, Doyle, Lewis, Mallette, Purcell et Young (2002) *Women Entrepreneurs in Canada in the '90's*, étude produite par l'Université Mount Saint Vincent pour la Banque de développement du Canada).

Statistique Canada (2001). *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* définit un travailleur contractuel comme une personne qui est payée en vertu d'une entente contractuelle plutôt qu'à titre d'employé rémunéré.

La progression de l'entrepreneuriat féminin s'est effectuée dans l'ensemble du Canada, mais elle a été plus marquée au Québec, où, en 2001, 21 % des PME étaient des entreprises dans lesquelles les femmes détenaient une participation majoritaire. Au Manitoba et en Saskatchewan, la proportion correspondante n'était que de 9 %. Dans les Prairies, la très faible proportion d'entreprises dans lesquelles les femmes détenaient une participation majoritaire est largement compensée par le pourcentage relativement plus

L'entrepreneuriat féminin a un effet considérable sur l'économie canadienne. En 2001, près de 570 000 personnes occupaient un emploi dans une entreprise où les femmes détenaient une position majoritaire et 404 000 personnes travaillaient à contrat pour ces entreprises<sup>3</sup>. En 2000, les PME où les femmes détenaient une position majoritaire ont, au total, généré des recettes annuelles de 72 milliards de dollars, ce qui correspond à 8 % environ de l'ensemble des recettes des PME canadiennes.

## IMPACT ÉCONOMIQUE



centre son attention. Des comparaisons pourront ainsi être établies avec les entreprises où les hommes détiennent une position majoritaire.

élevé de partenariats homme-femme dans l'industrie agricole. Dans les autres régions, la proportion d'entreprises dans lesquelles les femmes détiennent une participation majoritaire se situe aux alentours de 18 % en moyenne.

## PROFIL

### Les femmes entrepreneurs en 2001

- 32 % avaient moins de 40 ans (comparativement à 21 % des hommes)
  - 62 % étaient anglophones, 25 % étaient francophones et 13 % s'exprimaient dans une langue autre que l'anglais ou le français
  - 1 % étaient Autochtones
  - 8 % faisaient partie d'une minorité visible
  - 3 % souffraient d'une incapacité
  - 54 % avaient fait des études de deuxième ou de troisième cycle universitaire (contre 47 % des hommes)
  - 70 % avaient plus de 10 années d'expérience en gestion dans la branche d'activité dans laquelle était établie leur entreprise (contre 86 % des hommes)
  - 56 % exerçaient leur activité à domicile (même pourcentage que chez les hommes)
  - 18 % avaient établi leur entreprise en région rurale (contre 27 % des hommes)
  - 7 % avaient une entreprise exportatrice (comparativement à 13 % des hommes)
- Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2001.

## DES ENTREPRISES PLUS PETITES

Diverses études ont montré que la taille d'une entreprise est l'un des indicateurs les plus probants de la complexité de sa structure financière et de la structure de son capital social (Baldwin, Gellatly et Gaudreault, 2002). Mais cette taille peut être mesurée de diverses façons. La plupart du temps, on se fonde sur la taille de l'effectif, sur les ventes ou les recettes, ou sur la structure organisationnelle. Pour chacune de ces trois mesures, les femmes entrepreneurs affichent des chiffres inférieurs à ceux des hommes :





# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

## L'entrepreneuriat au féminin

Depuis dix ans, les femmes entrepreneurs ont fait l'objet de nombreuses études. Axées pour la plupart sur l'accès des femmes aux capitaux, plusieurs de ces études ont montré les lacunes des femmes entrepreneurs du point de vue de l'expérience et du réseautage, d'autres encore ont mis en évidence la médiocrité de leurs cotes de crédit, ou enfin la rigidité, voire le sexisme, des politiques de prêt des institutions financières canadiennes.

Dans cet article, rédigé en se fondant sur la base de données la

plus exhaustive qui soit sur le financement des petites entreprises,

à savoir celle du Programme de recherche sur le financement des PME, nous examinons les caractéristiques particulières des femmes entrepreneurs et tâchons de déterminer si ces

caractéristiques influent sur le financement des entreprises

appartenant à des femmes.

## SANS CESSER PLUS NOMBREUSES

De plus en plus de femmes se lancent en affaires :

elles assument les risques de l'entrepreneuriat et elles

en récoltent les fruits. Depuis vingt ans, le nombre de

femmes entrepreneurs au Canada a progressé de plus

de 200 %<sup>1</sup> et, depuis 1997, deux fois plus de femmes

que d'hommes ont créé une petite ou moyenne

entreprise (PME). La figure 1 montre le pourcentage

d'entreprises en activité en 2002, selon l'année de

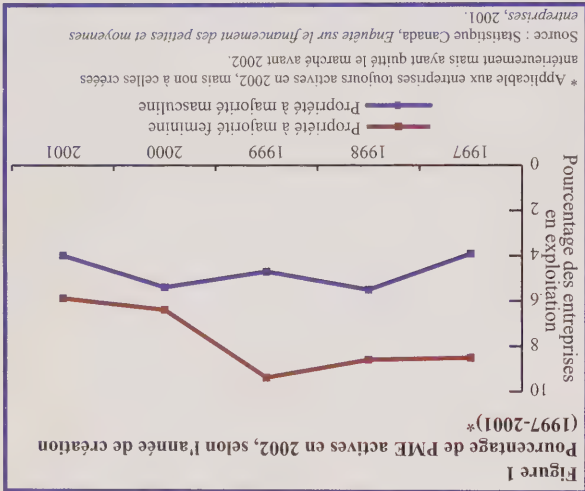
leur création (p. ex., 8,5 % des entreprises actives en

2002 dans lesquelles les femmes ont une participation

majoritaire ont été créées en 1997).

Les créations d'entreprises ont été plus nombreuses chez les femmes, mais depuis 2000 cet écart s'est réduit et un certain parallélisme s'est établi. Cela veut donc dire que les femmes sont à la tête d'entreprises plus jeunes. De fait, 39 % des PME dans lesquelles les femmes détiennent une participation majoritaire ont été créées il y a cinq ans ou moins.

Christine Carrington, Industrie Canada



En 2001, dans près de la moitié des PME canadiennes, au moins un des propriétaires était une femme (voir la figure 2)<sup>2</sup> Les femmes détenaient une participation majoritaire (au moins 51 % des capitaux propres dans l'entreprise) dans 18 % des PME, comparativement à 15 % en 2000. C'est sur ces femmes entrepreneurs

1 Statistique Canada, recensement du Canada, 2001. Entre 1981 et 2001, le nombre d'entrepreneurs a crû de 208 % chez les femmes,

mais de 38 % seulement chez les hommes.

2 Chiffre établi en se fondant sur la définition donnée au terme « PME » dans l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de Statistique Canada, à savoir : entreprises comptant moins de 500 employés et ayant des recettes annuelles de moins de 50 millions de dollars. En 2001, le nombre de PME dont au moins un des propriétaires était une femme s'établissait à 715 500 (l'univers des PME ne comprend pas les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les sociétés de financement et de location).





Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

CA1  
IST  
-559

Government  
Publications



## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

March 2005

## Visible Minority Entrepreneurs

Christine Carrington, Industry Canada

*Canada's visible minority population has grown exponentially over the past 25 years. Drawing on the comprehensive database of the SME Financing Data Initiative, this article provides a portrait of visible minority entrepreneurs. It examines whether and how financing a small business is affected by the ethnicity of its owner.*

**Summary of Key Findings:** *Visible minority-owned small and medium-sized enterprises (SMEs) are similar in size to firms owned by other entrepreneurs. They tend to be concentrated in the service and knowledge-based sectors and they play an important role in several of Canada's regional economies. Visible minority-owned SMEs exhibit similar debt-financing activity to other businesses. Their demand and approval for and terms of obtaining credit are similar to other firms. Their capital and debt structures, however, indicate slightly higher than average usage of informal financing tools such as personal savings and love money from friends or relatives, a pattern that may be more in line with the sector of operation of the firm than its owners' characteristics.*

### Definitions

Visible minorities are defined as persons, other than Aboriginal peoples, who are non-white in colour and non-Caucasian in race, including both native-born Canadians and immigrants.

(Statistics Canada Census)

Visible minority-owned SMEs are defined as at least 50 percent ownership by a visible minority in a business with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues. Excluded are non-profit or government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

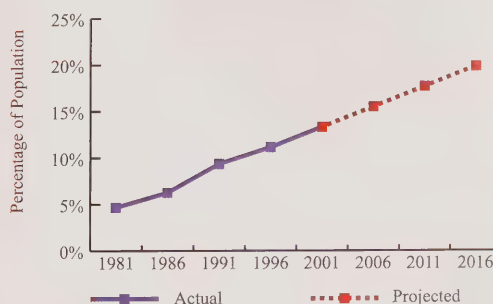
(SME Financing Data Initiative)

In the following analysis, visible minority-owned SMEs are compared with the profile and financing of all other Canadian SMEs in which visible minorities do not have 50 percent or more ownership in the business.

## VISIBLE MINORITY POPULATION ON THE RISE

Canada's population of visible minorities has grown more than threefold over the past two decades. In 1981, there were 1.1 million persons in a visible minority group in Canada. By 2001, the visible minority population had risen to almost 4 million, representing 13 percent of the Canadian population. As Figure 1 shows, the Conference Board of Canada estimates that by 2016 visible minorities will constitute approximately 20 percent of Canada's population and 18 percent of the labour force (Antunes, MacBride-King and Swettenham, 2004).

**Figure 1**  
Percentage of Visible Minorities in Canada

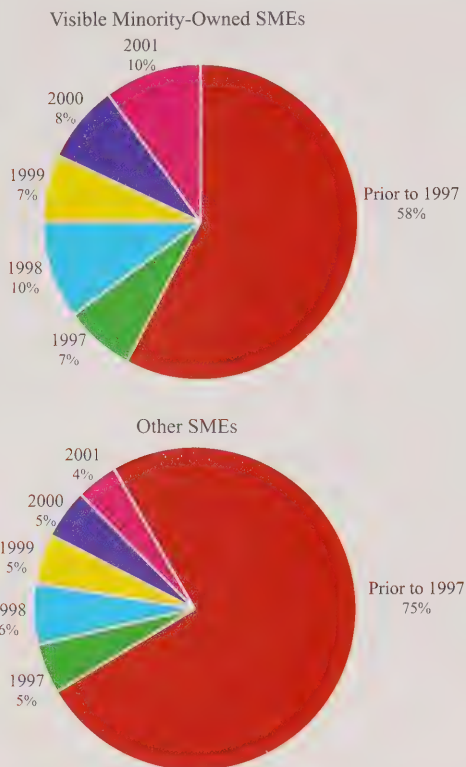


Source: Statistics Canada (Census 1981-2001); Conference Board of Canada.

Much of this growth is due to shifting immigration patterns. Over the past 25 years, the dominant countries of origin of Canadian immigrants have shifted from Europe to East and South Asia and South America. More than 8 of 10 visible minorities are now first-generation immigrants. The three largest visible minority groups in 2001 were Chinese, South Asian and black Canadians, accounting for two thirds of the visible minority population.

Visible minorities are largely located in Canada's urban centres. Toronto, Vancouver and Montréal are home to 73 percent of the country's visible minorities. Calgary, Edmonton and Ottawa also have significant visible minority populations.

**Figure 2**  
**Year Businesses First Started Selling Products or Services (1997–2001)\***



\* Applicable to firms still in operation in 2002 and excluding firms that began operations but exited the market prior to 2002.  
Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## ENTERING INTO ENTREPRENEURSHIP

Visible minorities are as likely to become entrepreneurs as any other Canadians.<sup>1</sup> In 2001, 7 percent of Canada's 1.5 million SMEs were visible minority-owned.

Not surprisingly, the increasing visible minority population in Canada has meant that visible minorities

are entering the SME marketplace at a faster pace than other entrepreneurs. Figure 2 shows the year in which businesses first started selling products and/or services. Visible minority-owned SMEs are newer than other businesses: 42 percent have been in operation for less than five years, compared with 25 percent of other SMEs. On average, visible minorities have entered the SME marketplace at more than 1.5 times the rate per year of other entrepreneurs since 1997.

## PERCEIVED OBSTACLES TO GROWTH

Visible minority entrepreneurs face many of the same challenges in establishing and growing their businesses as other business owners. Figure 3 illustrates that, regardless of ethnicity, finding qualified labour and taxation levels are the two main concerns of entrepreneurs. Although not the primary focus of this article, it should be noted that the lack of skilled labour will become an increasingly important issue for entrepreneurs given the looming labour shortages projected in Canada by 2010 (Antunes, MacBride-King and Swettenham, 2004).

**Figure 3**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development**

### Visible Minority-Owned SMEs

Finding Qualified Labour	36%
Levels of Taxation	31%
Obtaining Financing	30%
Low Profitability	27%
Instability of Demand	27%
Government Regulations	26%
Equipment Renewal	17%
Managerial Skills	5%

### Other SMEs

Finding Qualified Labour	42%
Levels of Taxation	38%
Obtaining Financing	32%
Low Profitability	29%
Instability of Demand	27%
Government Regulations	24%
Equipment Renewal	16%
Managerial Skills	10%

Source: Research Institute for SMEs, Université du Québec à Trois-Rivières. 2002. "Financing SMEs: Satisfaction, Access, Knowledge and Needs, 2001." Commissioned by Industry Canada.

<sup>1</sup> Business density measures the number of individuals in a population divided by the number of businesses in that population. Based on 2001 Statistics Canada Census and *Business Register* data, 3 percent of the visible minority population owned a small or medium-sized enterprise compared with a business density of 4 percent for the non-minority population.

## MAKING A VISIBLE CONTRIBUTION TO CANADA'S ECONOMY

Visible minority entrepreneurs play an important role in the Canadian economy in terms of growth, innovation and job creation. More than 500 000 people were employed by visible minority-owned SMEs in 2001 and visible minority entrepreneurs earned more than \$48.5 billion in total revenues.

The regional distribution of visible minority-owned SMEs reflects immigrant settlement patterns. Most of these SMEs are concentrated in Ontario and British Columbia, followed by Alberta and Quebec (see Figure 4). There are fewer visible minority entrepreneurs in the Atlantic and Prairie provinces.

**Figure 4**  
Regional Distribution of Visible Minority-Owned SMEs, 2001\*



\* Data for the Atlantic provinces, Manitoba, Saskatchewan, and Nunavut are less statistically reliable.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## PROFILE

### 2001 Profile of Visible Minority Entrepreneurs

- 19% are women, 61% are men, 20% are in male/female partnerships (18%, 64% and 18% for other entrepreneurs, respectively)
- 29% are under the age of 40 (21% for other entrepreneurs)
- 59% speak a non-official language as their mother tongue
- 61% have a post-secondary education (47% for other entrepreneurs)
- 74% have more than 10 years of management experience in their business' industry (84% for other entrepreneurs)
- 39% operate their business out of their home (60% for other entrepreneurs)
- 93% operate their business in urban areas
- 13% exported their products or services outside of Canada (11% for other entrepreneurs)

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

### LESS LIKELY SELF-EMPLOYED

Past research has suggested that visible minority SMEs tend to be somewhat larger than average SMEs.<sup>2</sup> Current data, however, suggest that they are either smaller than, or similar in size to, other SMEs when the number of employees, organizational structure, or firm's average sales are measured.

- 77 percent of visible minority-owned firms are micro-businesses, employing fewer than five employees (compared with 79 percent for other businesses) (see Figure 5).
- Visible minorities averaged \$462 000 in sales in 2000 (compared with \$600 000 for other entrepreneurs).
- Visible minority-owned businesses are somewhat more likely to be incorporated (63 percent compared with 52 percent for other businesses).

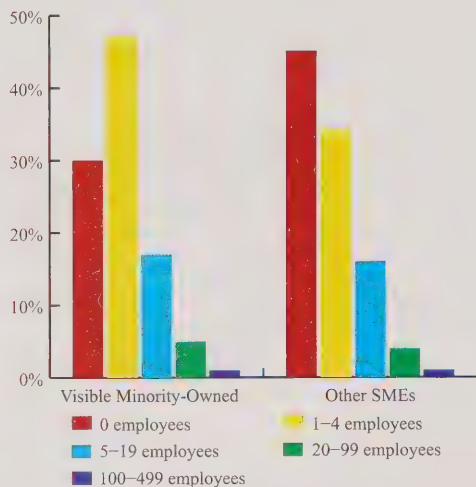
Visible minority entrepreneurs are less likely than other entrepreneurs to be self-employed. (Self-employment means that the owner is the sole operator of the business.) In 2001, only 31 percent of visible minority entrepreneurs were self-employed compared with 44 percent for other entrepreneurs. It should be noted, however, that the rate of immigrants becoming

<sup>2</sup> *SME Financing in Canada, 2002*. A report prepared as part of the SME Financing Data Initiative. ([www.strategis.ic.gc.ca/fdi](http://www.strategis.ic.gc.ca/fdi))



self-employed in Canada is climbing. A recent Statistics Canada report found that immigrant self-employment almost doubled between 1981 and 1996 (from 8 percent to 14 percent) (Frenette, 2002).

**Figure 5**  
Distribution of Firms by Business Size in 2001



Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## CONCENTRATED IN SERVICE INDUSTRIES

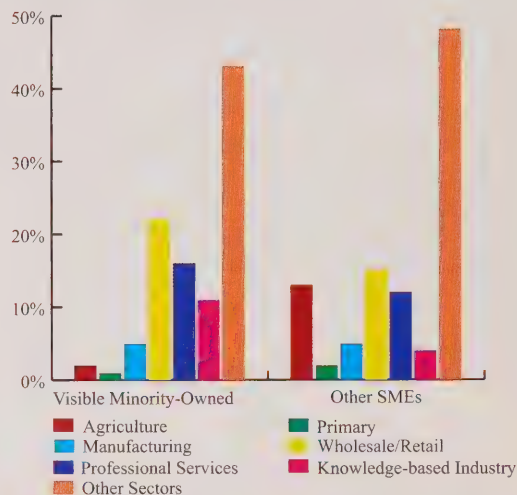
Visible minority entrepreneurs operate firms in all sectors of the Canadian economy, but they are highly concentrated in service-based industries. In 2001, approximately four out of five visible minority-owned SMEs were in the service sector. In Figure 6, this is represented by the amalgamation of the wholesale/retail, professional services and “other sectors” categories.

Visible minority entrepreneurs also play an important role in the knowledge-based economy, a driving force of Canada’s growth and innovation. In 2001, 11 percent of visible minority-owned SMEs operated in knowledge-based industries (KBIs) compared with 4 percent of other SMEs.

It is therefore not surprising that visible minority entrepreneurs are more likely to be engaged in

research and development (R&D) activities. In 2001, 33 percent of visible minority-owned SMEs devoted part of their investment expenditures to R&D compared with 26 percent of other SMEs.

**Figure 6**  
Distribution of Firms by Industry Sector in 2001\*



\* Data for visible minority-owned SMEs in the agricultural and primary sectors are less statistically reliable.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## WEAKER FINANCIAL PERFORMANCE

Figure 7 presents key financial statement amounts for the average visible minority-owned SME in 2000 compared with other business owner averages. In 2000, the average net profit before taxes for visible minority entrepreneurs was less than half that of other entrepreneurs. Lower profitability alone, however, does not necessarily imply that visible minority-owned SMEs are not performing financially as well as other firms. For a more complete picture of financial performance, earnings should be measured against the assets and capital necessary to generate those earnings.

Three common profitability measures used for this purpose are the rate of return on assets, the rate of return on equity and profit margins.<sup>3</sup> The average visible minority-owned firm had lower rates of return

<sup>3</sup> The rate of return on assets measures a firm’s performance in using assets to generate earnings independent of the financing of those assets, whereas the rate of return on equity measures a firm’s performance in using assets to generate earnings but also considers the financing of those assets. (Gaber, Davidson, Stickney and Weil. *Financial Accounting*, Dryden).

on assets (6 percent versus 11 percent) and equity (18 percent versus 26 percent) in 2000, as well as lower profit margins (5 percent versus 9 percent). However, the degree to which this is consistent with other SMEs in the service sector is not yet clear. It is therefore possible that the sector of operation, rather than the business owners' characteristics, is the more significant predictor of a firm's financial performance.

**Figure 7**  
**Financial Statement Figures,\* 2000**

		Visible Minority-Owned SMEs (average \$)	Other SMEs
Revenues	Sales	462 000	600 000
	Total		
	Revenue	489 000	625 000
Expenses		465 000	569 000
Net Profit (loss)			
Before Tax		24 000	56 000
Assets	Current	172 000	215 000
	Fixed	229 000	297 000
	Total	401 000	512 000
Liabilities		270 000	296 000
Equity	Owners'	90 000	126 000
	Total	130 000	216 000

\* Figures may not add up exactly due to rounding and the absence of some income statement or balance sheet data. Owners' equity data for visible minority-owned SMEs are less statistically reliable.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

Compared with other firms, visible minority-owned SMEs also appear to be less well positioned to convert assets into cash quickly to meet debt obligations. In 2000, an average visible minority-owned SME had a debt-to-equity ratio of 2.1 compared with an average of 1.4 for other SMEs. Higher levels of debt-to-equity can increase the perception of risk associated with a business because it indicates a firm may not be able to cover interest and debt payments. In the short term, visible minority-owned SMEs are more in line with

the liquidity of other SMEs, with a ratio of current assets to short-term debt of 1.4 versus 1.5.<sup>4</sup> Again, further analysis will be needed to distinguish the impact of sector from business owners' characteristics.

## FINANCING

Access to sufficient levels of capital is a critical component of the successful growth and development of any business. Several factors may impede a firm's ability to obtain this necessary financing, including its stage of development, sector of operation or size.

Additionally, some visible minority entrepreneurs may be less familiar with Canadian financial and market structures. This may be one reason visible minority entrepreneurs rank obtaining additional financing as the third most significant obstacle to their businesses' growth (see Figure 3).

### FINANCING ACTIVITY

Visible minority-owned SMEs had similar demand for debt financing as other small businesses, and receive similar approval rates, terms and conditions. Figure 8 presents an overview of the financing activity of visible minority-owned SMEs during 2000 and 2001 in relation to other firms. Even though data are provided for 2001, the reader should note that smaller survey sampling resulted in fewer findings for visible minority-owned SMEs, particularly with regard to leasing and equity.

Less than a quarter of visible minority entrepreneurs approached a financial institution for debt in 2000 or 2001, which is similar to the general level of SME debt financing. More than 8 in 10 applications for debt submitted by visible minority-owned SMEs were approved, which is also comparable to other businesses.

The vast majority of these requests were made to chartered banks (90 percent versus 64 percent for other entrepreneurs). Given the somewhat stronger market

<sup>4</sup> Current ratio is a measure of a company's current assets to its short-term debt. A current ratio of 1.0 means that a company could survive for one year, even if it made no sales. Overall, the higher the ratio, the more liquid the company is.



share banks have throughout Ontario and British Columbia, particularly in urban areas, and the higher concentration of visible minorities in the urban centres of these regions, it is not surprising that more visible minorities turned to banks for financing. Five percent of visible minority entrepreneurs approached credit unions or caisse populaires compared with 21 percent of other entrepreneurs.

**Figure 8**  
**Financing Request and Approval Rates\* (2000–2001)**

		Visible Minority-Owned SMEs		Other SMEs	
		2000	2001	2000	2001
Type of Financing		%			
Debt Financing	Request Rate	24	21	23	18
	Approval Rate	83	n/a	82	81
Lease Financing*	Request Rate	8	14	9	7
	Approval Rate	91	87	98	95
Equity Financing*	Request Rate	2	1	2	1
	Approval Rate	95	n/a	76	n/a

\* 2001 data are less statistically reliable.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000 and 2001.

Most of the financing sought by visible minority-owned SMEs was for working capital. Accordingly, applications were most often for new lines of credit, followed less frequently by term loans and mortgages (see text box on “Credit Conditions for Visible Minority Entrepreneurs in 2000”).

The majority (84 percent) of visible minority entrepreneurs who did not apply for formal types of financing, such as commercial debt or leasing, indicated that their businesses did not need it. Seven percent avoided formal financing because they felt the application process was too difficult compared with 2 percent of other entrepreneurs. Fifty-nine percent of visible minority entrepreneurs

speak a language other than English or French as their mother tongue so it is possible this may contribute to their perception of difficulty, though further research would be needed to determine this.

## CAPITAL STRUCTURE

Although the formal sources of commercial credit discussed above have long been considered the mainstay of small business financing, business owners also draw upon a variety of other informal financing tools. Figures 9 and 10 list the top ten sources of financing used by visible minority entrepreneurs both at the time they started their businesses and in 2000.

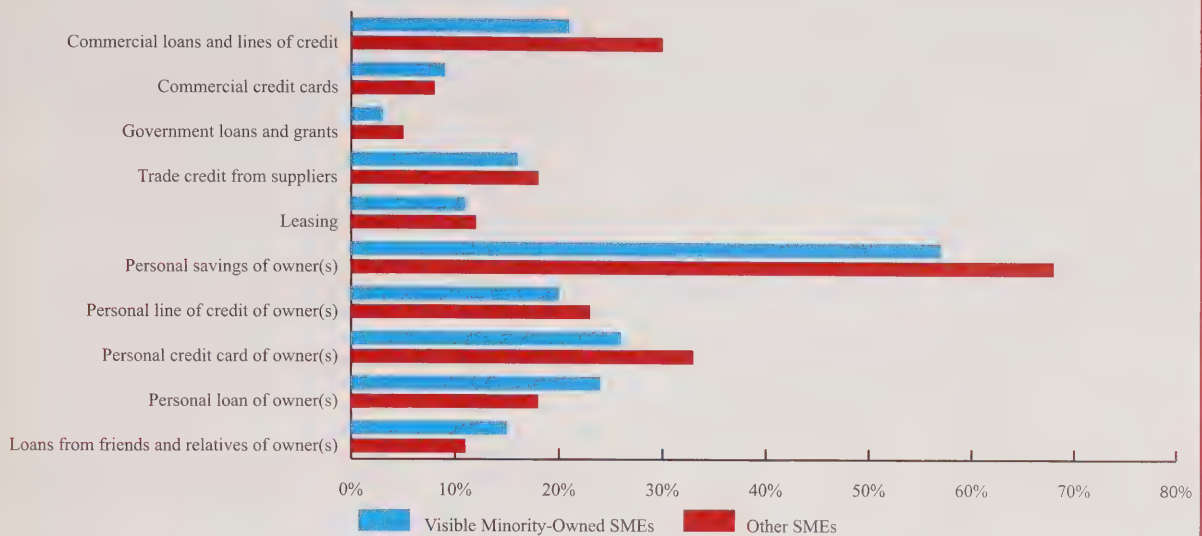
### Credit Conditions for Visible Minority Entrepreneurs in 2000

- Most requested forms of debt were new lines of credit (47%), term loans (23%) and mortgages (18%).
- Visible minorities, on average, requested term loans for \$74 000 and were authorized \$73 000 (compared with \$135 000 requested and \$135 000 authorized for other entrepreneurs).
- For mortgages, \$468 000 was requested and \$474 000 was authorized (compared with \$522 000 requested and \$596 000 authorized for other entrepreneurs).
- 42% of visible minority entrepreneurs requesting financing were required to pledge personal assets as security (compared with 38% of other entrepreneurs).
- 42% of visible minorities were required to pledge business assets (same as other entrepreneurs).
- Business financial statements, formal applications and appraisals of assets were the most commonly requested documents required by the credit supplier.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

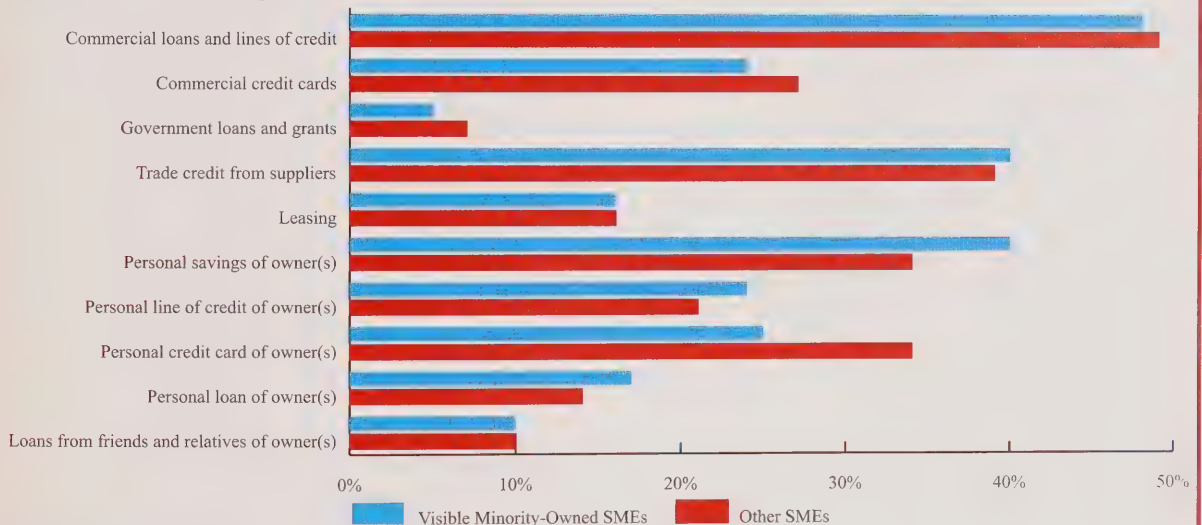
During the business start-up stage, prior to the first sale of goods or services, visible minority-owned firms are primarily financed through owners' personal savings and credit instruments. Visible minority entrepreneurs also draw upon loans from friends and relatives, otherwise referred to as “love money,” somewhat more often than other entrepreneurs. This is common financing behaviour for business start-ups, but Figure 9 indicates that visible minority entrepreneurs are not using financing instruments,



**Figure 9****Top Ten Sources of Financing Used During Start-up\***

\* Reported by SMEs operating in 2000, in relation to their financing experiences in starting up their business at any time between 1996 and 2000.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2000*.

**Figure 10****Top Ten Sources of Financing in 2000\***

\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2000*.

whether from informal or formal sources, to the same extent as other firms. This suggests that visible minority-owned businesses may have fewer capital needs during the start-up phase of their firms than other entrepreneurs, which is likely due to their

relatively greater presence in service industries where entry costs tend to be lower than in goods-producing industries (U.S. Small Business Administration, 2001).

There are fewer discernible differences between the sources of capital used by established visible minority-owned SMEs and other established businesses. Once businesses become established in the marketplace, sources of financing often shift more toward formal financing instruments from financial institutions (e.g. commercial credit, trade credit from suppliers, leasing, etc.). An exception for visible minority entrepreneurs is their continued use of personal savings, as illustrated in Figure 10. This is due, in part, to the fact that visible minority-owned SMEs are newer, on average, and more concentrated in service sectors. Past research has shown a higher overall usage of informal financing tools in service-based industries and by newer firms.<sup>5</sup>

## DEBT STRUCTURE

Visible minority entrepreneurs owed a combined total of \$26.8 billion in debt in 2000. The distribution of debt by source is illustrated in Figure 11. One significant difference for visible minority-owned SMEs is debt owed in the form of individual loans. Visible minority entrepreneurs owe 60 percent more of their businesses' debt to individuals than other entrepreneurs. Most of this debt is owed to informal investors, including angels, friends and relatives. This is consistent with visible minority entrepreneurs' higher than average use of love money.

**Figure 11**

### Allocation of Debt by Source, 2000

Type of Supplier	Visible Minority-Owned SMEs	Other SMEs
	%	
Chartered Banks	29	29
Credit Unions/ Caisse populaires	2	5
Credit Cards	1	1
Government Programs	5	4
Lessors	1	1
Loans from Individuals	28	17
Trade Credit from Suppliers	17	21
Other	17	22
Total Debt	100	100

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

## RISK CAPITAL

Risk capital, which encompasses forms of early-stage equity financing such as angel investment through formal venture capital, is increasingly recognized as an important source of capital, particularly for technology-driven or high-growth potential firms. Risk capital can offer these firms the substantial amounts of capital necessary for their expansion, with the caveat that it comes in return for a share of the business. Risk capital is therefore a financing strategy suitable to only a small proportion of firms. In 2000, 2 percent of all SME owners sought risk capital.

However, visible minority entrepreneurs report being more willing to use equity financing than other entrepreneurs. Of majority SME owners who are visible minorities, only 48 percent say they are unwilling to share equity in their firm to raise capital for growth, expansion or refinancing. In comparison, 70 percent of other majority business owners say they are unwilling to share equity to obtain financing. To a small degree, higher willingness to turn to risk capital may be due to the fact that visible

<sup>5</sup> *SME Financing in Canada, 2003*. A report prepared as part of the SME Financing Data Initiative. ([www.strategis.ic.gc.ca/fdi](http://www.strategis.ic.gc.ca/fdi))

minority entrepreneurs are more concentrated in the knowledge-based industries that are more apt to use this form of financing.

## **SUMMARY AND DISCUSSION**

Businesses owned by visible minorities have many of the same characteristics as other Canadian firms. They are similar in size, operate in all sectors of the economy and provide a significant contribution to the Canadian economy. On average, their businesses are newer and more concentrated in the service and knowledge-based sectors, and, due to these

characteristics, may be perceived as somewhat more risky than the average SME. Although theoretically these factors could impact their growth and development, particularly with respect to accessing financing, the data show that they have no more difficulty accessing financing than other firms. This is consistent with past research that found that visible minority entrepreneurs were as likely as other entrepreneurs to obtain debt from banks and that they received slightly higher loan approval rates (Thompson Lightstone & Company Ltd., 1998).

## **REFERENCES**

- Antunes, P., J. MacBride-King and J. Swettenham. 2004. "Making a Visible Difference: The Contribution of Visible Minorities to Canadian Economic Growth." Conference Board of Canada.
- Frenette, M. 2002. "Do the Falling Earnings of Immigrants Apply to Self-Employed Immigrants?" Statistics Canada.
- Thompson Lightstone & Company Ltd. 1998. "Small- and Medium-sized Businesses in Canada: An Ongoing Perspective of Their Needs, Expectations and Satisfaction With Financial Institutions." Prepared for the Canadian Bankers Association.
- U.S. Small Business Administration. 2001. "Minorities in Business." Office of Advocacy.



## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing. Other profile articles have examined Canada's women entrepreneurs, young entrepreneurs.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

### About the Author

Christine Carrington is a policy analyst in the Small Business Policy Branch, Industry Canada. As part of the SME Financing Data Initiative, her research is currently focused upon access to financing for various segments of small business entrepreneurship; including women, youth, and minority entrepreneurs.

For further information on this article, contact:

Christine Carrington  
Small Business Policy Branch  
Industry Canada,  
Room 910C, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 957-7903  
Fax: (613) 954-5492  
Email: [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.strategis.gc.ca/fdi](http://www.strategis.gc.ca/fdi). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, contact Klaus Kostenbauer at 613-951-0691 with the Small Business and Special Survey Division at Statistics Canada or visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)

## COPYRIGHT INFORMATION

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia and Editorial Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5  
Tel.: (613) 948-1554  
Fax: (613) 947-7155  
Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

For a print copy of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5  
Tel. (toll-free): 1 800 635-7943 (Canada and U.S.)  
Tel. (local): (613) 941-5995  
TTY: 1 800 465-7735  
Fax (toll-free): 1 800 565-7757 (Canada and U.S.)  
Fax (local): (613) 954-5779  
Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.strategis.gc.ca/fdi](http://www.strategis.gc.ca/fdi)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/3-2006  
ISBN 0-662-69674-3  
54335E

Aussi offert en français sous le titre *Profil de financement des petites entreprises : Entrepreneurs de minorités visibles*.

## PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME

Le bulletin *Profil de financement des petites entreprises*, produit par Industrie Canada et qui s'inscrit dans le Programme de recherche sur le financement des PME, sert à présenter périodiquement des articles sur divers segments du marché. D'autres bulletins portent sur les entrepreneurs membres des minorités visibles et les jeunes entrepreneurs. Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada souhaite broser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

### Au sujet de l'auteur

Christine Carrington est analyste de la politique à la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada. Dans le cadre de l'Initiative de données sur le financement des PME, elle mène actuellement des recherches sur l'accès au financement de divers groupes d'entrepreneurs, y compris les femmes, les jeunes et les minorités.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Carrington

Direction générale de la politique de la petite entreprise

Industrie Canada,

Bureau 910C, Tour Est

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 957-7903

Télé. : (613) 954-5492

Courriel : [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)

## INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.strategis.gc.ca/prf](http://www.strategis.gc.ca/prf). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au (613) 951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande.

Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition

Direction générale des communications et du marketing

Industrie Canada

Bureau 264D, Tour Ouest

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 948-1554

Télé. : (613) 947-7155

Courriel : [multimedla-production@ic.gc.ca](mailto:multimedla-production@ic.gc.ca)

Pour obtenir une version imprimée de cette publication, s'adresser également aux :

Éditions et Services de dépôt

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (appels locaux) : (613) 941-5995

ATS : 1 800 465-7735

Télé. : (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Courriel : [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML ([www.strategis.gc.ca/prf](http://www.strategis.gc.ca/prf))

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette

publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen

qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de

l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme

organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une

version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration

avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans

cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à

[copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes

que les hommes.

Cat. No. Iu188-4/3-2006

ISBN 0-662-69674-3

54335F

Also available in English under the title *Small Business Financing*

*Profiles: Visible Minority Entrepreneurs.*



Le capital-risque, qui comprend le financement par capitaux propres de début de croissance, comme les investissements providentiels de capital-risque officiel, est de plus en plus reconnu comme une source importante de capital, surtout chez les entreprises axées sur la technologie et les entreprises à fort potentiel de croissance. Le capital-risque peut permettre à ces entreprises d'obtenir les sommes importantes de capital requises à leur croissance, avec la mise en garde que l'investisseur détient des actions dans l'entreprise. Par conséquent, le capital-risque est une stratégie de financement qui n'est appropriée que pour une petite proportion des entreprises. En 2000, seulement 2 % de tous les propriétaires de PME ont utilisé le capital-risque.

Cependant, les entrepreneurs de minorités visibles semblent plus enclins à utiliser le financement par capitaux propres que les autres entrepreneurs. Parmi les propriétaires de PME de minorités visibles, seulement 48 % disent qu'ils ne sont pas prêts à partager leurs capitaux propres afin de réunir les fonds nécessaires à la croissance, à l'agrandissement ou au refinancement. En comparaison, 70 % des autres propriétaires disent ne pas vouloir partager leurs capitaux propres pour obtenir du financement. Il se pourrait que la volonté accrue des entrepreneurs de

## BIBLIOGRAPHIE

- Antunes, Pedro, Judith MacBride-King et Julie Swettenham (avril 2004) *Making a Visible Difference: The Contribution of Visible Minorities to Canadian Economic Growth*. Conférence Board du Canada.
- Frenette, Marc (décembre 2002) *Do the Falling Earnings of Immigrants Apply to Self-Employed Immigrants?* Rapport de recherche de Statistique Canada.
- Thompson Lighthouse & Company Ltd. (1998) *Small- and Medium-sized Businesses in Canada: An Ongoing Perspective Of Their Needs, Expectations And Satisfaction With Financial Institutions*. Rapport préparé pour l'Association des banquiers canadiens.
- U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy (novembre 2001), *Minorities in Business*, 2001.

## RÉSUMÉ ET DISCUSSION

Les entreprises appartenant à des minorités visibles ont bon nombre des mêmes caractéristiques que les autres entreprises canadiennes. Elles sont de taille semblable, elles ont leurs activités dans tous les secteurs de l'économie et elles contribuent grandement à l'économie canadienne. En général, ces entreprises sont plus jeunes et davantage concentrées dans les industries de services ou axées sur les connaissances et, par conséquent, elles sont parfois perçues comme plus risquées que la PME moyenne. Tandis que ces facteurs pourraient, en théorie, avoir une incidence sur leur croissance et leur développement, surtout à l'égard de l'accès au financement, les données indiquent qu'elles n'ont pas plus de difficulté à accéder au financement que les autres entreprises. Ce résultat correspond aux recherches antérieures, qui ont trouvé que les entrepreneurs de minorités visibles sont aussi susceptibles que les autres entrepreneurs d'obtenir un financement par emprunt des banques et que leur taux d'approbation est légèrement supérieur (Thompson Lighthouse & Company Ltd., 1998).



<sup>3</sup> Le financement des PME au Canada, 2002. Rapport préparé dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME. (<http://strategie.ic.gc.ca/prf>)

Les entrepreneurs de minorités visibles devaient collectivement 26,8 milliards de dollars en 2000. La figure 11 illustre la répartition de la dette selon la source. Il existe une différence majeure parmi les PME appartenant à des minorités visibles : la dette d'entreprise contractée par les entrepreneurs de minorités visibles auprès de particuliers est de 60 % de ces prêts provenant d'investisseurs non officiels, y compris les investisseurs providentiels, les parents

STRUCTURE DE LA DETTE

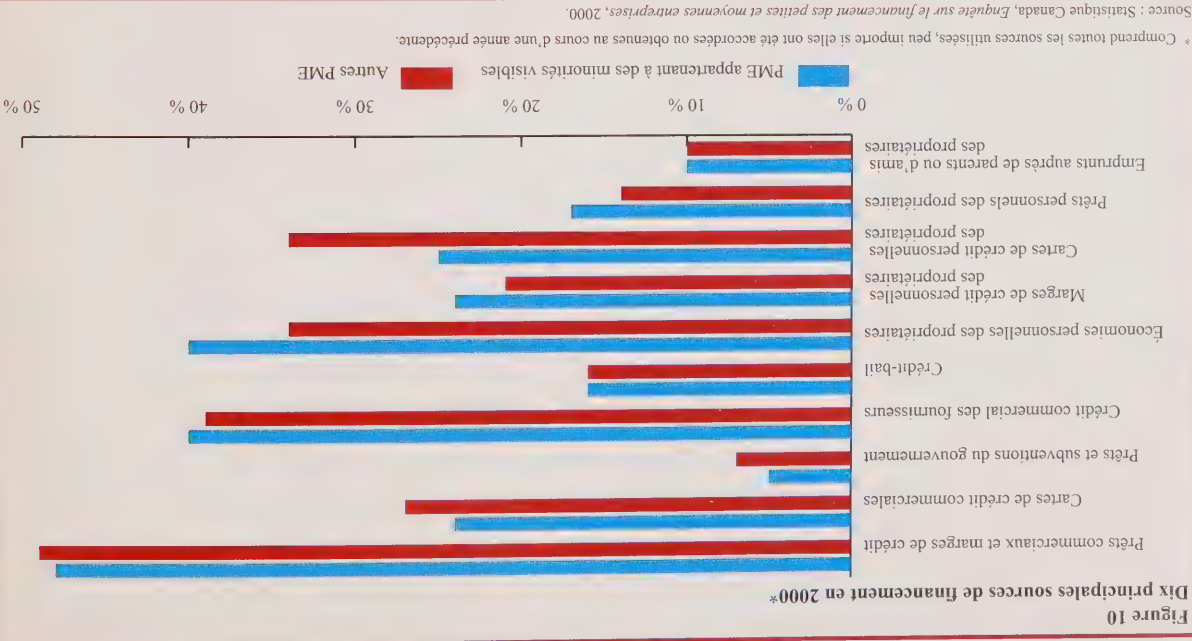
d'avantage des instruments officiels provenant d'institutions financières (p. ex., financement commercial, crédit commercial de fournisseurs et crédit-bail). Les entrepreneurs de minorités visibles continuent toutefois à utiliser des épargnes personnelles, comme l'indique la figure 10. Ce phénomène est dû en partie au fait que les PME appartenant à des minorités visibles sont plus jeunes, en moyenne, et plus concentrées dans le secteur des services. Des recherches antérieures ont montré un emploi supérieur d'outils de financement non officiels parmi les entreprises de services et les jeunes entreprises<sup>3</sup>.

et les amis, ce qui correspond à l'utilisation plus élevée de capital de proximité par les entrepreneurs de minorités visibles.

Figure 11 Répartition de la dette selon la source, 2000

Fournisseur	%	
	PME appartenant à des minorités visibles	Autres PME
Banques à charte	29	29
Coopératives de crédit et caisses populaires	2	5
Cartes de crédit	1	1
Programmes gouvernementaux	5	4
Crédit-bail	1	1
Prêts de particuliers	28	17
Crédit commercial des fournisseurs	17	21
Autre	17	22
Dette totale	100	100

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.



moins fréquemment de prêts à terme et d'hypothèques (voir l'encart « Conditions du crédit accordé aux entrepreneurs de minorités visibles en 2000 »).

La majorité (84 %) des entrepreneurs de minorités visibles qui n'ont pas demandé de financement de type officiel (prêt commercial ou crédit-bail) ont indiqué qu'ils n'en avaient pas besoin pour exploiter leur entreprise. Sept pour cent ont évité le financement officiel car ils trouvaient que le processus de demande était trop compliqué, comparativement à seulement 2 % des autres entrepreneurs. Cinqante neuf pour cent des entrepreneurs de minorités visibles ont une langue maternelle autre que l'anglais ou le français; il est donc possible que ce phénomène contribue à leur perception de complexité, bien que d'autres recherches soient nécessaires à cette fin.

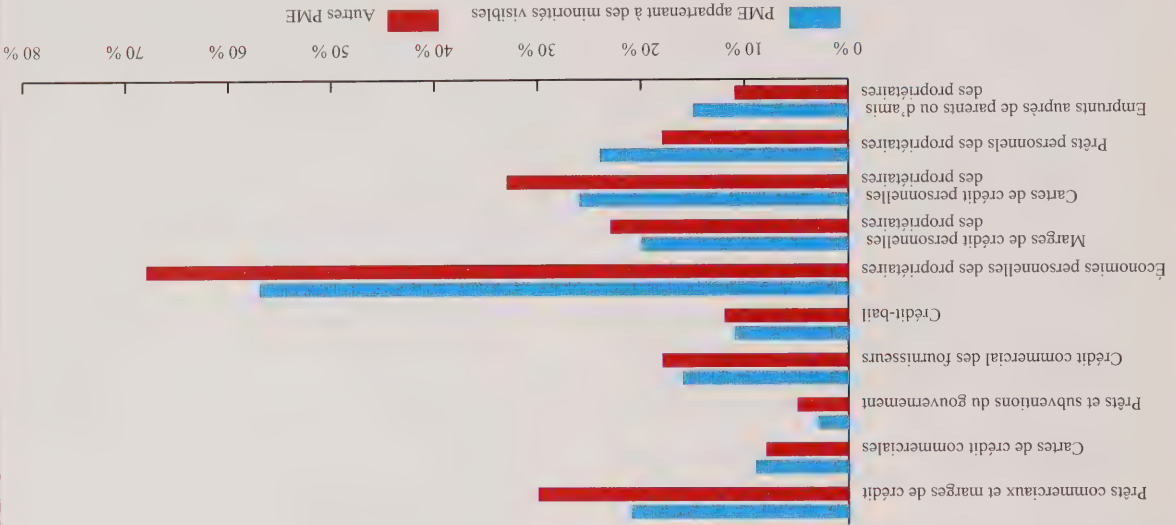
## STRUCTURE FINANCIÈRE

Bien que les sources officielles de financement commercial susmentionnées aient longtemps été les sources dominantes de financement des petites entreprises, les propriétaires utilisent également une gamme d'outils non officiels. Les figures 9 et 10 énumèrent les dix principales sources de financement utilisées par les entrepreneurs de minorités visibles, lors du démarrage de leur entreprise et en 2000.

À l'étape du lancement, avant la vente de produits ou de services, les entreprises appartenant à des minorités visibles sont principalement financées au moyen des épargnes personnelles et des instruments de crédit de l'entrepreneur lui-même. Les entrepreneurs de minorités visibles se fient également aux prêts de parents et d'amis, connus sous le nom de « capital de proximité », plus souvent que les autres entrepreneurs. Il s'agit de façons habituelles de financer le démarrage d'une entreprise, mais la figure 9 indique que les entrepreneurs de minorités visibles n'utilisent pas les instruments de financement, officiels ou non, dans la même mesure que les autres entrepreneurs, ce qui donne à penser que les entreprises appartenant à des minorités visibles ont des besoins en capital moins importants que les autres entreprises lors du démarrage, phénomène vraisemblablement dû au fait qu'elles se concentrent dans les industries de services où les frais de démarrage sont moins élevés que dans les industries de fabrication (U.S. Small Business Administration, 2001).

Il existe moins de différences évidentes entre les sources de capital utilisées par des PME établies appartenant à des minorités visibles et les autres entreprises établies. Une fois que les entreprises sont établies, les sources de financement deviennent

Figure 9  
Dix principales sources de financement à l'étape du démarrage\*



\* Chiffres provenant de PME exploitées en 2000 par rapport à leur expérience de financement lors du démarrage de leur entreprise entre 1996 et 2000. Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.



En outre, certains entrepreneurs de minorités visibles peuvent moins bien connaître les systèmes financiers et les marchés canadiens, ce qui peut expliquer pourquoi les entrepreneurs de minorités visibles classent au troisième rang l'obtention de financement supplémentaire comme obstacle à la croissance de leur entreprise (voir la figure 3).

### ACTIVITÉ DE FINANCEMENT

Les PME appartenant à des minorités visibles avaient des besoins de financement semblables à ceux des autres petites entreprises et ont bénéficié de taux et de modalités d'approbation semblables. La figure 8 offre un aperçu des activités de financement des PME appartenant à des minorités visibles en 2000 et en 2001 en regard des autres entreprises. Bien que des données soient fournies pour 2001, il faut noter qu'un échantillon d'enquête moins important a donné lieu à moins de résultats sur les PME, surtout à l'égard du financement par crédit-bail et par capitaux propres.

Figure 8  
Demandes de financement et taux d'approbation (2000-2001)

Type de financement	%		
	PME appartenant à des minorités visibles	Autres PME	2000 2001 2001

Emprunt	Taux de demande		Taux d'approbation	
	24	21	83	n.d.
Crédit-bail*	Taux de demande		Taux d'approbation	
	8	14	91	87
Capital-action*	Taux de demande		Taux d'approbation	
	2	1	95	n.d.

\* Les données de 2001 sont moins fiables du point de vue statistique.  
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000 et 2001

Moins du quart des entrepreneurs de minorités visibles ont demandé un financement par emprunt auprès d'une institution financière en 2000 ou en 2001, ce qui correspond au niveau général de financement

par emprunt des PME. Plus de 80 % des demandes de financement par emprunt de PME appartenant à des minorités visibles ont été approuvées, ce qui correspond également au taux d'approbation des autres entreprises.

La grande majorité de ces demandes ont été présentées à des banques à charte (90 % contre 64 % chez les autres entrepreneurs). À la lumière de la grande part du marché détenue par les banques en Ontario et en Colombie-Britannique, surtout dans les régions urbaines, et de la forte concentration de minorités visibles dans les centres urbains de ces régions, il n'est pas étonnant de constater que plus de membres de minorités visibles ont recours à des banques aux fins de financement. Cinq pour cent des entrepreneurs de minorités visibles ont eu recours à des coopératives de crédit ou à des caisses populaires, comparativement à 21 % des autres entrepreneurs.

La majorité des PME appartenant à des minorités visibles demandaient du financement aux fins de fonds de roulement. Par conséquent, les demandes portaient souvent sur de nouvelles marges de crédit, suivies

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

- La majorité des demandes de financement par emprunt étaient des demandes de marges de crédit (47 %), de prêts à terme (23 %) ou d'hypothèques (18 %).
- Les minorités visibles, en moyenne, ont demandé 74 000 \$ en prêts à terme, et on leur a accordé 73 000 \$ (comparativement à 135 000 \$ et à 135 000 \$, respectivement, pour les autres entrepreneurs).
- Pour les hypothèques, 468 000 \$ ont été demandés et 474 000 \$ ont été accordés, comparativement à 522 000 \$ et à 596 000 \$, respectivement, pour les autres entrepreneurs.
- 42 % des entrepreneurs de minorités visibles qui ont demandé un financement ont dû donner des biens personnels à titre de garantie (contre 38 % pour les autres entrepreneurs).
- 42 % des entrepreneurs de minorités visibles ont dû donner des biens en nantissement (même taux que pour les autres entrepreneurs).
- Les états financiers de l'entreprise, des demandes officielles et des évaluations de biens représentaient le type de document le plus souvent exigé par le fournisseur de crédit.

### Conditions du crédit accordé aux entrepreneurs de minorités visibles en 2000



2000, les bénéfices nets moyens avant impôts des entrepreneurs de minorités visibles étaient moins de la moitié de ceux des autres entrepreneurs. La rentabilité en soi, cependant, n'indique pas nécessairement que les PME appartenant à des minorités visibles ne performant pas aussi bien financièrement que les autres entreprises. Pour une image plus complète du rendement financier, les gains doivent être considérés en regard des biens et du capital nécessaires à ces gains.

Figure 7

Chiffres des états financiers\*, 2000

PME appartenant à des minorités visibles		Autres PME		(valeur moyenne en \$)											
Recettes		Ventes		Recettes totales		Charges		Bénéfice net (perte nette) avant impôts		Actif		Passif		Capitaux propres	
										Court terme		Immobilisé		Actifs totaux	
										172 000		215 000		296 000	
										229 000		297 000		512 000	
										401 000		270 000		296 000	
										24 000		56 000		126 000	
										465 000		569 000		130 000	
										462 000		600 000		216 000	

\* La somme des chiffres risque de ne pas être exacte en raison de l'arrondissement et de l'absence de certaines données d'états financiers ou de bilans. Les données sur le capital-action des PME appartenant à des minorités visibles sont moins fiables du point de vue statistique. Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

Trois mesures fréquentes de la rentabilité utilisées à cette fin sont le taux de rendement de l'actif, le taux de rendement des capitaux propres et les marges bénéficiaires<sup>3</sup>. L'entreprise moyenne appartenant à un membre des minorités visibles affichait des taux

inférieurs de rendement de l'actif (6 % contre 11 %) et de rendement des capitaux propres (18 % par rapport à 26 %) en 2000, ainsi que des marges bénéficiaires inférieures (5 % contre 9 %). On ne sait pas encore très bien dans quelle mesure ce phénomène se retrouve dans les autres PME du secteur des services. Il est donc possible que le secteur d'exploitation soit plus significatif que les caractéristiques du propriétaire pour prévoir le rendement financier de l'entreprise. Comparées aux autres entreprises, les PME appartenant à des minorités visibles semblent être moins bien placées pour convertir aussi rapidement leur actif en argent comptant afin de respecter leurs créances. En 2000, le ratio d'endettement d'une PME moyenne appartenant à une minorité visible était de 2,1 comparativement à 1,4 pour les autres PME. Des niveaux élevés de ratio d'endettement peuvent accroître la perception de risque liée à l'entreprise puisqu'ils indiquent que l'entreprise pourrait ne pas être en mesure de payer ses dettes et l'intérêt connexe. À court terme, la liquidité des PME appartenant à des minorités visibles correspond à celle des autres PME, avec des ratios d'actifs à court terme par rapport aux dettes à court terme de 1,4 contre 1,5<sup>4</sup>. À nouveau, des analyses supplémentaires sont requises pour faire la différence entre les répercussions liées aux secteurs d'activité et celles qui sont liées aux caractéristiques du propriétaire.

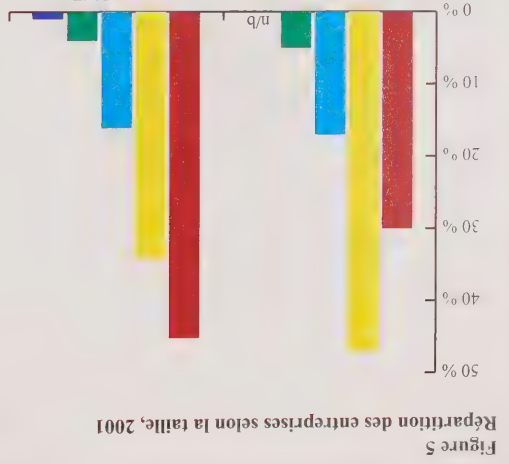
## FINANCEMENT

L'accès à des niveaux suffisants de capitaux constitue un élément essentiel à la croissance et au développement de toute entreprise. Bon nombre de facteurs peuvent nuire à la capacité d'une entreprise à obtenir le financement nécessaire, y compris son stade de développement, son secteur d'activité et sa taille.

<sup>3</sup> Le taux de rendement de l'actif mesure la capacité de l'entreprise à utiliser l'actif pour générer des gains indépendamment du financement de l'actif, tandis que le taux de rendement des capitaux propres mesure la capacité de l'entreprise à utiliser l'actif pour générer des gains, mais considère aussi le financement de l'actif (Gaber, Davidson, Stickney et Weil, *Financial Accounting*, Dryden).

<sup>4</sup> Le ratio de liquidité général représente la mesure de l'actif à court terme de l'entreprise en regard de sa dette à court terme. Un ratio de liquidité général de 1,0 signifie qu'une entreprise peut survivre une année, même si elle ne réalise aucune vente. Dans l'ensemble, plus le ratio est élevé, plus l'entreprise a de liquidités.

- Les minorités visibles ont réalisé des ventes moyennes de 462 000 \$ en 2000 (par rapport à 600 000 \$ chez les autres entrepreneurs).
- Les entreprises appartenant à des minorités visibles ont un peu plus tendance à se constituer en société (63 % contre 52 % pour les autres entreprises).



Les entrepreneurs de minorités visibles sont moins susceptibles que les autres entrepreneurs d'être travailleur autonome (ce qui signifie que le propriétaire exploite son entreprise seul). En 2001, seulement 31 % des entrepreneurs de minorités visibles étaient travailleurs autonomes, contre 44 % des autres entrepreneurs. Il faut noter, cependant, que le taux des immigrants travailleurs autonomes est à la hausse. Selon une récente enquête de Statistique Canada, le taux d'immigrants travailleurs autonomes a presque doublé entre 1981 et 1996, passant de 8 % à 14 % (Frenette, 2002).

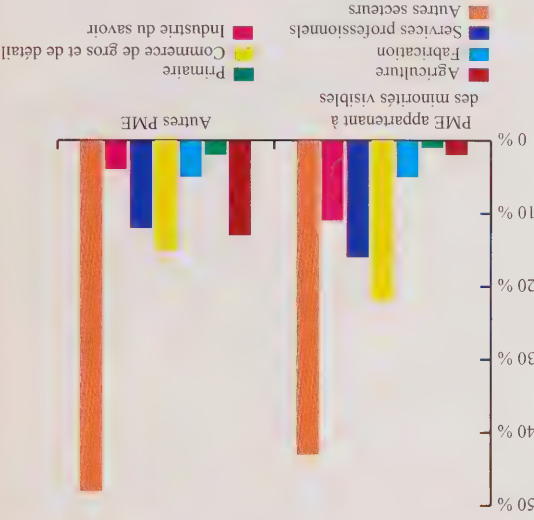
### CONCENTRÉES DANS LES INDUSTRIES DE SERVICES

Les entrepreneurs de minorités visibles exploitent des entreprises dans tous les secteurs de l'économie canadienne, mais ils se concentrent fortement dans les industries des services. En 2001, environ quatre entreprises sur cinq appartenant à des minorités

visibles faisaient partie du secteur des services. À la figure 6, ce phénomène est représenté par l'amalgame des catégories commerce de gros et de détail, services professionnels et « autres secteurs ».

Les entrepreneurs de minorités visibles jouent également un rôle important dans l'économie axée sur le savoir, moteur de la croissance et de l'innovation au Canada. En 2001, 11 % des PME appartenant à des minorités visibles se trouvaient dans des industries du savoir, par rapport à seulement 4 % des autres PME. Il n'est donc pas étonnant que les entrepreneurs de minorités visibles soient plus susceptibles d'être impliqués dans des activités de recherche-développement (R-D). En 2001, 33 % des PME appartenant à des minorités visibles consacraient une partie de leurs dépenses d'investissement à la R-D, comparativement à seulement 26 % chez les autres PME.

**Figure 6**  
Répartition des entreprises par secteur industriel, 2001\*



La figure 7 présente les chiffres des états financiers des PME appartenant à des minorités visibles en 2000, comparés aux moyennes des autres entreprises. En



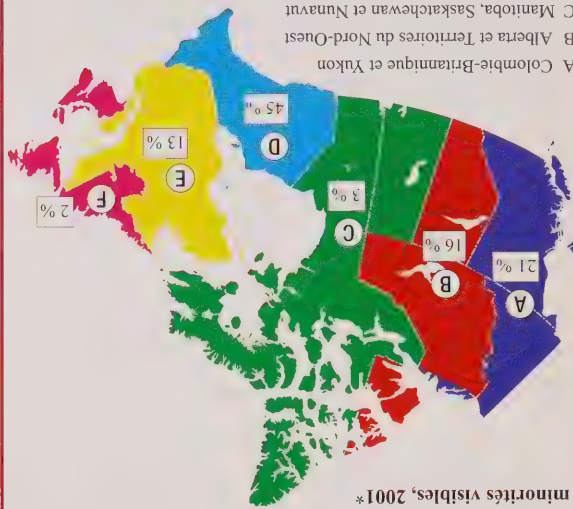
## OBSTACLES À LA CROISSANCE TELS QUE PERÇUS

Les entrepreneurs de minorités visibles sont confrontés aux mêmes défis d'établissement et de croissance de leur entreprise que les autres propriétaires. La figure 3 montre que, peu importe la race, le manque de main-d'œuvre qualifiée et les niveaux d'imposition sont les deux préoccupations les plus importantes des entrepreneurs. Bien que hors de la portée de cet article, il faut noter que le problème du manque de main-d'œuvre qualifiée s'accroît en raison de la pénurie de main-d'œuvre prévue au Canada d'ici 2010 (Antunes, MacBride-King et Swettenham, 2004).

## CONTRIBUTION MARQUÉE À L'ÉCONOMIE DU CANADA

Les entrepreneurs de minorités visibles jouent un rôle important dans l'économie canadienne sur le plan de la croissance, de l'innovation et de la création d'emplois. Plus de 50 000 personnes travaillaient pour des PME appartenant à des minorités visibles en 2001, et les recettes des entrepreneurs de minorités visibles ont atteint plus de 48,5 milliards de dollars.

**Figure 4**  
Répartition régionale des PME appartenant à des minorités visibles, 2001\*



\* Les données des provinces de l'Atlantique, du Manitoba, de la Saskatchewan et du Nunavut sont moins fiables du point de vue statistique.  
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.

## PROFIL

La répartition régionale des PME appartenant à des minorités visibles correspond aux tendances de peuplement des immigrants. La majorité de ces PME se trouvent en Ontario et en Colombie-Britannique, suivis de l'Alberta et du Québec (voir la figure 4). Il y a moins d'entrepreneurs de minorités visibles dans les provinces de l'Atlantique et des Prairies.

## Profil des entrepreneurs de minorités visibles en 2001 :

- 19 % sont des femmes, 61 % sont des hommes, 20 % forment des partenariats hommes/femmes (18 %, 64 % et 18 % respectivement, pour autres entrepreneurs)
- 29 % des entreprises ont moins de 40 ans (21 % pour les autres entrepreneurs)
- 59 % parlent une langue non officielle comme langue maternelle
- 61 % ont fait des études postsecondaires (47 % chez les autres entrepreneurs)
- 74 % ont plus de 10 ans d'expérience en gestion dans leur industrie (84 % chez les autres entrepreneurs)
- 39 % exploient leur entreprise de leur domicile (60 % chez les autres entrepreneurs)
- 93 % exploitent leur entreprise en centre urbain
- 13 % ont exporté leurs produits ou services à l'étranger (11 % chez les autres entrepreneurs)

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.

## MOINS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE TRAVAILLEUR AUTONOME

Les recherches antérieures ont suggéré que les PME de minorités visibles avaient tendance à être un peu plus grandes que les PME en général<sup>2</sup>. Les données récentes, cependant, suggèrent qu'elles sont plus petites ou de même taille lorsqu'on considère le nombre d'employés, la structure organisationnelle et les ventes moyennes de l'entreprise.

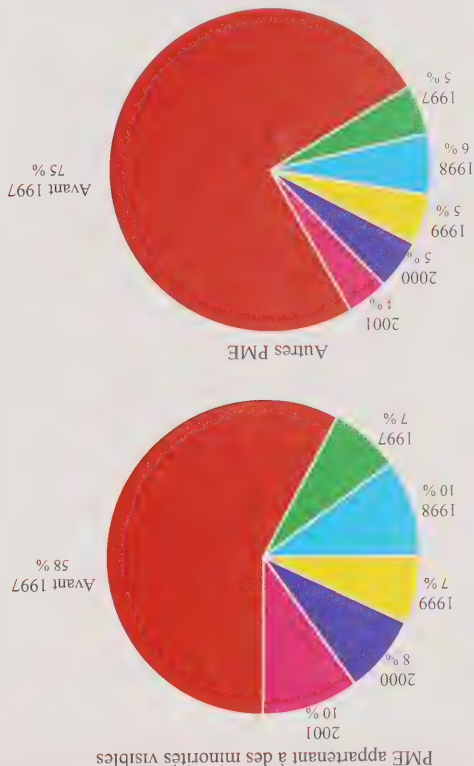
- 77 % des entreprises appartenant à des minorités visibles sont des micro-entreprises qui comptent moins de cinq employés (par rapport à 79 % des autres entreprises) (voir la figure 5).



La densité des entreprises mesure le nombre de particuliers d'une population par rapport au nombre d'entreprises au sein de cette population. Selon le Recensement de 2001 et la Base de données du Registre des entreprises de Statistique Canada, 3 % de la population des minorités visibles étaient propriétaire d'une petite ou moyenne entreprise par rapport à une densité de 4 % pour le reste de la population.

Les membres des minorités visibles habitent principalement dans les centres urbains du Canada. Toronto, Vancouver et Montréal sont le domicile de 73 % des membres des minorités visibles du pays. Calgary, Edmonton et Ottawa comptent également une population importante de minorités visibles.

\* Comprend les entreprises encore exploitées en 2002 et exclut les entreprises qui ont commencé leur exploitation mais qui ont quitté le marché avant 2002.  
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.



et à l'Amérique du Sud. Plus de huit Canadiens sur dix appartenant à des minorités visibles sont des immigrants de première génération. Les trois groupes de minorités visibles les plus importants en 2001 étaient les Chinois, les Asiatiques du sud et les Canadiens noirs, représentant ensemble les deux tiers de la population des minorités visibles.

Il n'est pas étonnant que l'accroissement de la population des minorités visibles au Canada se soit traduit par une pénétration des minorités visibles dans le marché des PME à un rythme plus rapide que celui des autres entrepreneurs. La figure 2 affiche la première année où les entreprises ont commencé à vendre leurs produits ou services. Les PME dont les propriétaires font partie de minorités visibles sont plus récentes que les autres entreprises : 42 % sont exploitées depuis moins de cinq ans, comparativement à 25 % des autres entreprises. En moyenne, les minorités visibles ont pénétré le marché des PME à un taux annuel 1,5 supérieur à celui des autres entrepreneurs depuis 1997.

## L'ENTREPRENEURIAL

Les membres des minorités visibles sont aussi susceptibles de devenir entrepreneur que toute autre personne au Canada<sup>1</sup>. En 2001, 7 % des 1,5 million de PME au Canada appartenaient à des minorités visibles.

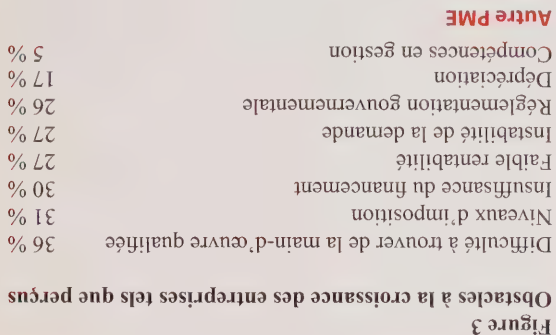


Figure 3

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, Le Financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, 2001, rédigé pour Industrie Canada, 2002.



# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

mars 2005

## Entrepreneurs de minorités visibles

La population des minorités visibles du Canada s'est accrue de façon exponentielle au cours des vingt-cinq dernières années. Grâce à la base de données complète du Programme de recherche sur le financement des PME, cet article brosse le tableau des entrepreneurs de minorités visibles. Il examine si l'appartenance ethnique d'un propriétaire a des répercussions sur le financement de sa petite entreprise et quelles sont ces répercussions, le cas échéant.

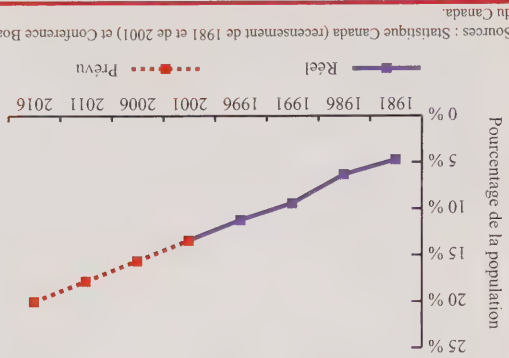
### Sommaire des résultats clés : Les petites et moyennes entreprises (PME) dont les propriétaires font partie de minorités

visibles sont de même taille que les entreprises des autres propriétaires. Elles se concentrent surtout dans le secteur des services et celui du savoir et elles jouent un rôle important dans bon nombre d'économies régionales du Canada. Les PME dont les propriétaires font partie de minorités visibles affichent des activités de financement par emprunt semblables à celles des autres entreprises. Les demandes, les approbations et les modalités d'obtention de crédit de ces entreprises ressemblent également à celles des autres entreprises. Leur capital et leur structure d'endettement indiquent toutefois qu'ils ont un peu plus souvent recours aux outils de financement non officiels, comme

### Définitions

Les minorités visibles sont des personnes, autres que les Autochtones, qui ne sont pas de race blanche, y compris les Canadiens de naissance et les immigrants.  
(Recensement de Statistique Canada)  
Les PME appartenant à des minorités visibles sont des entreprises dont au moins 50 % de la propriété revient à une minorité visible, qui comptent moins de 500 employés et qui ont moins de 50 millions de dollars de recettes annuelles. Les organismes à but non lucratif, les organismes gouvernementaux, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les sociétés de financement et de crédit-bail sont exclus.  
(Programme de recherche sur le financement des PME)  
Dans l'analyse suivante, les PME appartenant à des minorités visibles sont comparées au profil et au financement de toutes les autres PME canadiennes dans lesquelles les minorités visibles détiennent moins de 50 % de la propriété.

Figure 1  
Pourcentage des minorités visibles au Canada



**LA POPULATION DES MINORITÉS VISIBLES S'ACCROÎT**  
La population des minorités visibles du Canada a plus que triplé au cours des deux dernières décennies. En 1981, le Canada comptait 1,1 million de personnes de minorités visibles. En 2001, la population des minorités visibles était passée à presque 4 millions de personnes, soit 13 % de la population canadienne. Comme l'indique la figure 1, le Conference Board du Canada prévoit que, d'ici 2016, les minorités visibles constitueront approximativement 20 % de la population canadienne et 18 % de la population active (Antunes, MacBride-King et Swettenham, 2004).

l'épargne personnelle ou les prêts de parents et amis, tendance qui pourrait découler du domaine d'exploitation plutôt que des caractéristiques des propriétaires.

Christine Carrington, Industrie Canada

Cette croissance est due en grande partie aux tendances d'immigration changeantes. Au cours des vingt-cinq dernières années, les principaux pays d'origine des immigrants au Canada sont passés de l'Europe à l'Asie orientale et méridionale

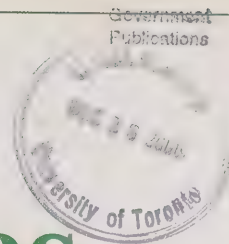




Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

CA1  
IST  
-559



## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

January 2006

## Young Entrepreneurs

Canada's population is aging and a substantial number of today's entrepreneurs will soon be heading into retirement. To maintain economic growth and prosperity, it will become increasingly important that Canada's youth fill the entrepreneurial void left by the retiring baby-boom generation. Drawing on the comprehensive database of the SME Financing Data Initiative, this article provides a portrait of Canada's young entrepreneurs and examines the effect, if any, of the age of the owner on financing a small business.

**Summary of Key Findings:** Young entrepreneurs are found in all sectors of the economy, with a particularly high presence in knowledge-based industries (KBIs). Although most youth-owned businesses are considered small, as defined by the number of employees, there are relatively few youth involved in self-employment. Businesses owned by youth are more likely to be high-growth and are, for the most part, financially viable. Young entrepreneurs are more likely to identify access to financing as an obstacle to business growth than older entrepreneurs and they appear to have higher request rates for financing. Youth-owned small and medium-sized enterprises (SMEs) are also more likely to have their application refused, but face similar credit conditions as older entrepreneurs when financing is approved by lending institutions. This likely contributes to the higher than average usage of informal financing instruments, such as personal savings and love money, by young entrepreneurs.

### Definitions

This analysis classifies young entrepreneurs as business owners between the ages of 25 and 34 years. Youth-owned small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined as those with at least 50 percent ownership by a young entrepreneur in a commercial business (for profit) with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues.

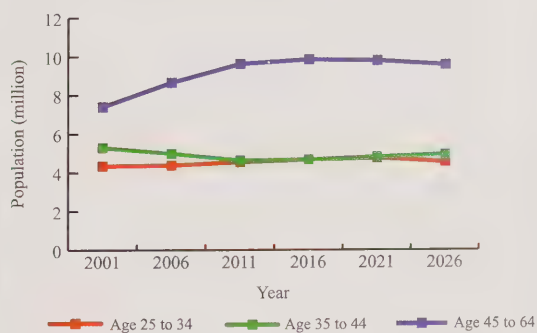
For comparative purposes, the profile and financing activity of young entrepreneurs is examined against SME owners in the 45 to 64 year age bracket. For brevity, this age group will be referred to as older SME owners.

Christine Carrington, Industry Canada

## CANADA'S AGING POPULATION

Canada's median age reached an all-time high of 38 years in 2001, representing the largest census-to-census increase in over a century (Statistics Canada, 2002). Based on Canadian population projections (see Figure 1), the population aged 45 to 64 will continue to rise steadily over the next decade, reaching more than 9.8 million by 2016. Several factors are contributing to this trend: the large post-World War II baby-boom generation, the long-term decline in fertility rates and the longer life expectancy of Canadians.

Figure 1  
Canadian Population Projections (2001–2026)\*



\* Figures represent the medium-growth projection and are based on 2000 population estimates.

Source: Statistics Canada, CANSIM, table 052-0001.

This demographic shift is already having a noticeable effect on Canada's labour force. The working population is increasingly comprised of older individuals: between 1991 and 2001, the percentage of workers aged 45 to 64 rose by 36 percent (Statistics



Canada, 2002). The Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC) reports that the number of firms run by entrepreneurs over the age of 55 (recently coined “seniorpreneurs”) is the fastest growing segment in the small business sector, having risen by 140 000 firms, or 30 percent, from 2001 to 2004 (Small Business, 2004). The CIBC also reports that more than 500 000 Canadian entrepreneurs (20 percent) are heading into retirement within the next five years, followed by an additional 30 percent by 2020 (CIBC World Markets, 2005). This will likely cause skills shortages in several industries (Statistics Canada, 2003). Hardest hit will be Saskatchewan, Atlantic Canada and Alberta, with the highest projected rates of small business owners retiring.

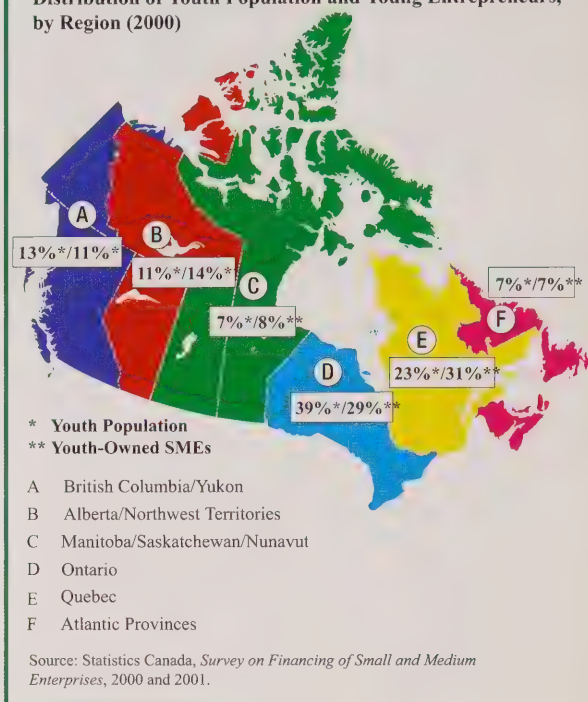
Further complicating the problem for the small business sector is the apparent lack of succession planning by older entrepreneurs. The Canadian Federation of Independent Business (CFIB) recently found that only one third of SME owners are planning for their future succession (CFIB Research, 2005). Furthermore, the majority of these plans are informal and not communicated to intended successors, which risks compromising a successful transition in ownership.

## ENTERING INTO ENTREPRENEURSHIP

It is widely recognized that small and medium-sized enterprises (SMEs) are engines of economic growth, productivity and job creation in Canada. Fostering entrepreneurial activity is therefore a priority of government. During a time when substantial numbers of entrepreneurs are exiting the market, encouraging Canada’s youth to become the next generation of business owners is particularly important.

In 2000, 124 000 of the 1.4 million SMEs in Canada (9 percent) were owned by young entrepreneurs. These firms brought in approximately \$44 billion in combined annual revenues during that year, accounting for 5 percent of the total revenue of all Canadian SMEs.

**Figure 2**  
Distribution of Youth Population and Young Entrepreneurs, by Region (2000)

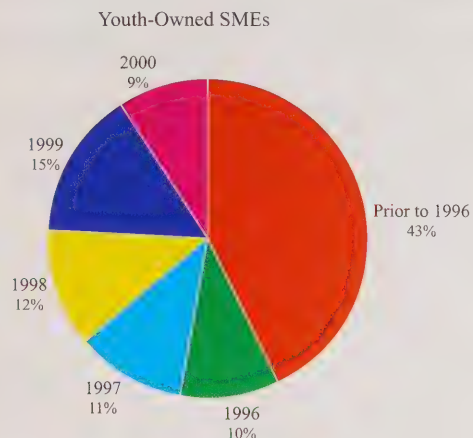


As illustrated in Figure 2, however, the proportion of youth-owned SMEs in Canada is lower than the proportion of youth in the overall population (9 percent versus 13 percent). This discrepancy is primarily due to the under-representation of young entrepreneurs in Ontario, where 39 percent of the population is under 35, but only 29 percent of SMEs are youth-owned. Throughout most other regions, the proportion of young entrepreneurs either matches or exceeds the population of youth.

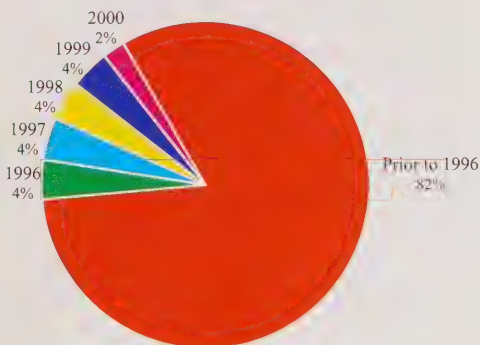
This situation will likely change soon, however, as older business owners retire and younger business owners enter the market. In fact, since 1996, young entrepreneurs across Canada have been entering the SME marketplace at an average of approximately three times the rate per year of entrepreneurs over the age of 45. Figure 3 compares the two generations of SME owners based on the year their businesses first started selling products and/or services. Not surprisingly, SMEs owned by young entrepreneurs are far newer than businesses with older owners: 57 percent had been in operation for less than

five years, compared with 18 percent of firms from the older cohort.

**Figure 3**  
**Year Businesses First Started Selling Products or Services (1996–2000)\***



**SMEs Owned by Older Entrepreneurs**



\* Applicable to firms still in operation in 2001 and excluding firms that began operations but exited the market prior to 2001.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

## PERCEIVED OBSTACLES TO GROWTH

Starting and establishing a new business in the highly competitive small business marketplace is a challenge for entrepreneurs of all ages. Research has shown that younger business owners may face additional barriers arising from inexperience, lack of a credit history with a financial institution and more modest asset bases upon which to draw (Frazer-Harrison, 2004).

Figure 4 ranks obstacles to business growth identified by Canadian entrepreneurs. Finding qualified labour,

access to financing and fluctuations in consumer demand are the top three barriers perceived by young entrepreneurs. Apart from the shortage of skilled labour, which appears to be a universal problem across Canada (McMullin, Cooke and Downie, 2004), older business owners identify different obstacles, ranking taxation levels and profitability among their three chief concerns.

**Figure 4**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development (2000)**

### Young Entrepreneurs

Finding Qualified Labour	40%
Obtaining Financing	39%
Instability of Demand	25%
Levels of Taxation	23%
Low Profitability	19%
Government Regulations	19%
Equipment Renewal	13%
Managerial Skills	11%

### Older Business Owners

Levels of Taxation	40%
Finding Qualified Labour	38%
Low Profitability	34%
Instability of Demand	33%
Government Regulations	29%
Obtaining Financing	23%
Equipment Renewal	17%
Managerial Skills	6%

Source: Research Institute for SMEs, Université du Québec à Trois-Rivières. 2002. "Financing SMEs: Satisfaction, Access, Knowledge and Needs, 2001." Commissioned by Industry Canada.

## PROFILE

### LESS LIKELY SELF-EMPLOYED

Similar to businesses owned by older entrepreneurs, the majority of youth-owned firms (81 percent) are micro-businesses, which employ fewer than five employees. Unlike older entrepreneurs, however, far fewer young entrepreneurs are engaged in self-employment. As Figure 5 illustrates, only 37 percent of youth-owned firms reported having no employees in 2000, compared with 47 percent of older entrepreneurs.

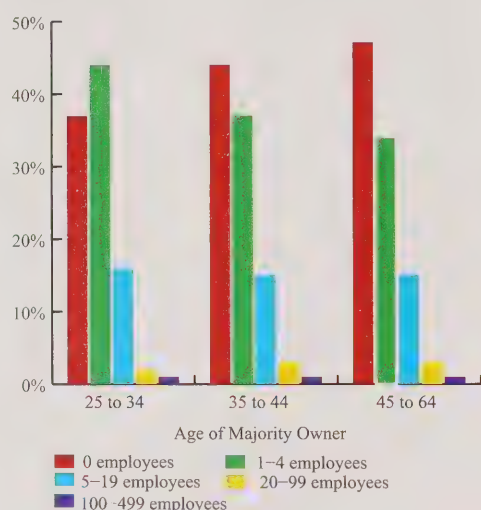


## PROFILE COMPARISON

Characteristics	Young Entrepreneurs	Older Entrepreneurs
<b>Gender</b>	19% women, 67% men, 14% partnerships	14% women, 65% men, 21% partnerships
<b>Minority Status</b>	12% visible minority, 4% Aboriginal, 1% disabled	8% visible minority, 1% Aboriginal, 2% disabled
<b>Education</b>	75% with post-secondary	60% with post-secondary
<b>Managerial Experience</b>	78% have more than 5 years	93% have more than 5 years
<b>Home-based</b>	60% home-based	54% home-based
<b>Location</b>	71% urban-based, 29% rural-based	74% urban-based, 26% rural-based
<b>Export Activity</b>	7% export outside Canada	11% export outside Canada

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

**Figure 5**  
Distribution of Firms by Business Size in 2000



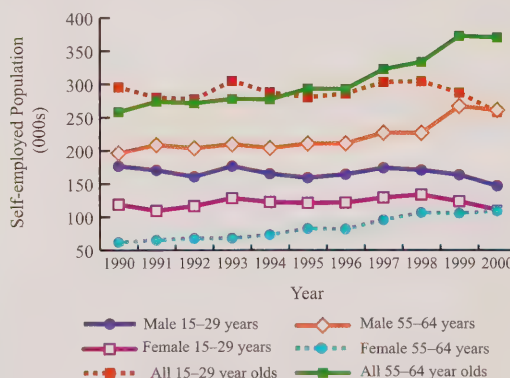
Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

Figure 6 provides additional detail on self-employment trends among young entrepreneurs based upon Statistics Canada's *Labour Force Survey*.<sup>1</sup> There was a relatively stable trend of youth self-employment throughout much of the 1990s. Since 1998, however, self-employment levels among young entrepreneurs have been steadily declining for both men and women. By 2000, 147 000 young men and 111 000 young women were self-employed.

<sup>1</sup> Statistics Canada's *Labour Force Survey* considers the wider population of Canada's self-employed individuals of both incorporated businesses (with or without paid help) and unincorporated businesses (with or without paid help). This differs from the narrow definition of self-employed individuals used in the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, which considers only those business owners who are the sole operator of a business. Also excluded are unincorporated firms with less than \$30 000 in revenues, non-profit or government organizations, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

Meanwhile, the older cohort of 55- to 64-year-olds have experienced a steady rise in self-employment levels, reaching a peak at 373 000 in 1999. This trend is likely driven by workers exiting the paid labour force as they approach retirement and entering into self-employment. Throughout the past decade, self-employment has doubled in the professional services sector and more than trebled in the management and administration sector for this older cohort (Statistics Canada, *Labour Force Survey*, special order). Among older workers, it is primarily men who are engaged in self-employment, whereas the gender gap for the younger cohort is much smaller.

**Figure 6**  
Self-employment by Age and Gender (1990–2000),  
Monthly Average



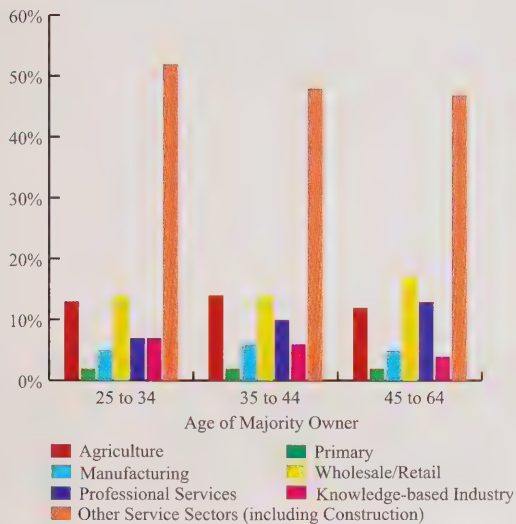
Source: Statistics Canada, *Labour Force Survey*, special order.



## YOUTH ACTIVE IN THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

As shown in Figure 7, young entrepreneurs are found in every sector of the Canadian economy. In 2000, 20 percent of youth-owned SMEs operated in either goods-producing or primary sectors and 73 percent were in the service-based sector, which here includes wholesale/retail, professional services and the other service sector groupings. This distribution largely parallels the distribution in other age groups.

**Figure 7**  
Distribution of Firms by Industry Sector in 2000



Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

Young entrepreneurs are unique for their proportionally higher presence in the knowledge-based economy. Seven percent of youth-owned SMEs operate in a knowledge-based industry compared with 4 percent of older business owners.

Young entrepreneurs also tend to be more engaged in research and development (R&D) activities. In 2000, 29 percent of youth-owned SMEs devoted part of

their investment expenditures to R&D, compared with 23 percent of SMEs owned by older entrepreneurs. In addition, 33 percent devoted their investment expenditure to technology acquisition and licensing costs compared with 26 percent of firms owned by older entrepreneurs.

## FINANCIAL PERFORMANCE OF YOUTH-OWNED SMEs

Figure 8 presents key financial information for the average youth-owned SME in 2000 compared with the average business owned by an older entrepreneur.

In 2000, the average net profit before taxes for young entrepreneurs was approximately half that of older entrepreneurs. Although important, lower profit levels alone do not necessarily indicate poor financial performance. For a more complete picture of financial performance, earnings must be measured against the assets and capital necessary to generate those earnings.

Three common measures of profitability used for this purpose are the rate of return on assets, the rate of return on equity and profit margins.<sup>2</sup>

The average youth-owned firm has

- slightly lower rates of return on assets (7 percent versus 10 percent among older entrepreneurs);
- lower rates of return on equity (19 percent versus 24 percent); and
- similar profit margins (7 percent versus 8 percent).

Under debt management, the average youth-owned SME had a debt-to-equity ratio of 1.7 compared with an average of 1.3 for other SMEs. Higher levels of debt-to-equity indicate a firm may not be able to cover interest and debt payments and increase the perception of risk associated with the business. In the short term, youth-owned SMEs are in line with the liquidity of other SMEs, with a ratio of current assets to short-term debt of 1.4 versus 1.5.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> The rate of return on assets measures a firm's performance in using assets to generate earnings independent of the financing of those assets, whereas the rate of return on equity measures a firm's performance in using assets to generate earnings but also considers the financing of those assets using the DuPont method of calculation (Gaber, Davidson, Stickney and Weil. *Financial Accounting*, Dryden).

<sup>3</sup> Current ratio is a measure of a company's current assets to its short-term debt. A current ratio of 1.0 means that a company could survive for one year, even if it made no sales. Overall, the higher the ratio, the more liquid the company is.

**Figure 8**  
**Financial Statement Figures,\* 2000**

		Youth-Owned SMEs (average \$)	SMEs Owned by Older Entrepreneurs (average \$)
<b>Revenues</b>	<b>Sales</b>	376 000	622 000
	<b>Total Revenue</b>	389 000	645 000
<b>Expenses</b>		362 000	596 000
<b>Net Profit (loss) Before Tax</b>		26 000	49 000
<b>Assets</b>	<b>Current</b>	150 000	206 000
	<b>Fixed</b>	204 000	283 000
	<b>Total</b>	353 000	489 000
<b>Liabilities</b>		220 000	278 000
<b>Equity</b>	<b>Owners'</b>	78 000	123 000
	<b>Total</b>	133 000	211 000

\* Figures may not add up exactly due to rounding and the absence of some income statement or balance sheet data.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

Overall, these indicators suggest that youth-owned SMEs are not performing as well as firms owned by older entrepreneurs. Nevertheless, youth-owned SMEs are financially viable, particularly considering their shorter length of time in the marketplace and that many young entrepreneurs are still in the process of establishing themselves. The extent to which their financial performance is a reflection of sector and size is not yet clear.

## FINANCING

Past research on whether that youth face difficulties in accessing financing for their ventures has been primarily based on anecdotal evidence, which points to the lack of business and financial track records, workable business plans and business acumen, along with poor credit ratings or heavy student loan debts.

The following section examines financing activity, capital and debt structures of youth-owned SMEs in comparison with businesses owned by older entrepreneurs. Higher financing refusal rates and a likelihood of turning to informal sources of financing indicate that younger entrepreneurs may indeed be

experiencing more difficulty in accessing sufficient levels of capital for their businesses.

## ACTIVITY

As most businesses owned by young entrepreneurs are newer and still in the development stage, sufficient levels of capital are a critical component in fostering growth and expansion. Figure 9 presents an overview of the financing activity of youth-owned SMEs during 2000 compared with firms owned by older entrepreneurs. In 2000, young entrepreneurs exhibited significantly higher demand for debt, leasing and equity than firms owned by older entrepreneurs. Youth reported that financing was most often needed for working capital in the business, which is similar to reported financing needs of businesses run by other age groups. Accordingly, young entrepreneurs were most likely to apply for new lines of credit and term loans, often in amounts of less than \$100 000. (see "Credit Conditions for Young Entrepreneurs in 2000" text box for additional credit application details).

**Figure 9**  
**Financing Request and Approval Rates (2000)**

		Youth-Owned SMEs	SMEs Owned by Older Entrepreneurs
<b>Type of Financing</b>		<b>%</b>	
<b>Debt Financing</b>	<b>Request Rate</b>	37	20
	<b>Approval Rate</b>	78	82
<b>Lease Financing</b>	<b>Request Rate</b>	14	8
	<b>Approval Rate</b>	97	99
<b>Equity Financing</b>	<b>Request Rate</b>	3	2
	<b>Approval Rate*</b>	80	82

\* Data are less statistically reliable due to lower frequency of response.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

Young entrepreneurs are slightly more likely to have their applications rejected by financial institutions. In 2000, 78 percent of their credit applications were approved compared with 82 percent for older



business owners. Fewer years dealing with a financial institution (66 percent of youth have been dealing with a financial provider for less than 7 years) and a lack of a solid credit history may contribute to a lower approval rating. A relative deficiency in assets to pledge as security for financing may also be a factor, yet fewer youth-owned SMEs were required to pledge assets as collateral than SMEs owned by older entrepreneurs. Further research is required to uncover the actual causes for lower financing approval rates among younger entrepreneurs.

Following the pattern found with older entrepreneurs, the majority of young entrepreneurs requested debt financing from chartered banks (64 percent versus 66 percent for older SME owners), followed by credit unions or caisses populaires (21 percent versus 20 percent). Of those youth that did not apply for financing in 2000, most (89 percent) reported it was because their business did not need it. Seven percent of youth avoided applying for financing because they thought their application would be rejected by their financial provider, a concern shared by only 4 percent of older entrepreneurs.

#### **Credit Conditions for Young Entrepreneurs in 2000**

- The most requested forms of debt were new lines of credit (35%) and term loans (31%).
- Youth, on average, requested new lines of credit for \$30 000 and were authorized for \$28 000 (\$118 000 requested and \$112 000 authorized for older entrepreneurs).
- For term loans, the average request was for \$88 000 with \$82 000 authorized (\$129 000 requested and \$129 000 authorized for older entrepreneurs).
- 30% of young entrepreneurs requesting financing were required to pledge personal assets as security (40% for older entrepreneurs).
- 37% of young entrepreneurs were required to pledge business assets (42% for older entrepreneurs).
- Business financial statements, formal applications and personal financial statements were the most common documents requested by the credit supplier

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

## **CAPITAL STRUCTURE**

Figures 10 and 11 list the top ten sources of financing used by young entrepreneurs compared with older business owners during start-up and during established operation in 2000.

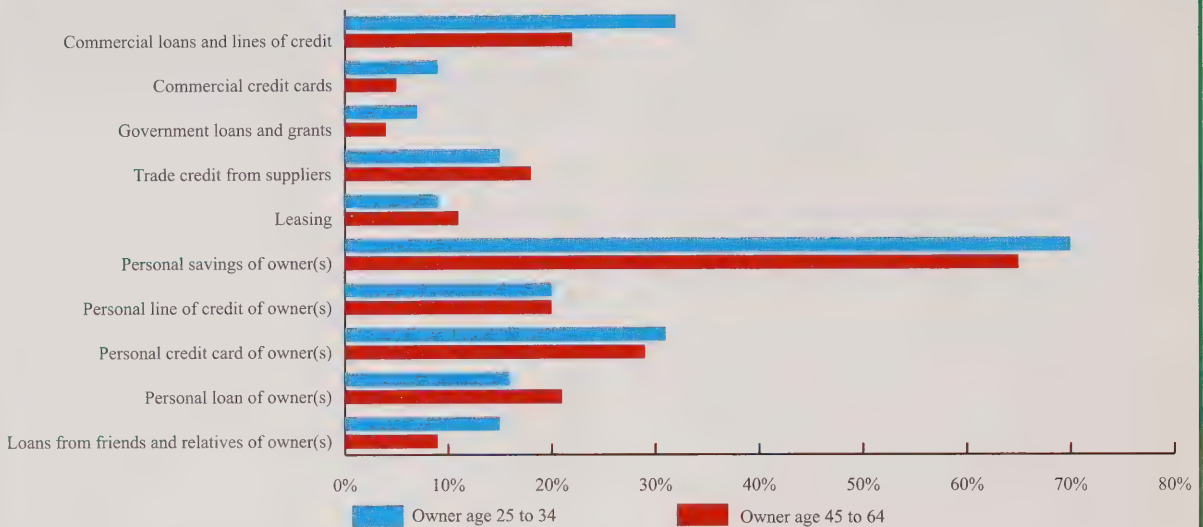
Not unlike business owners of other age groups, young entrepreneurs primarily finance the cost of starting up their business through their own personal savings, as well as other informal methods such as their personal credit instruments and “love money” from friends and relatives. However, SMEs owned by youth also report using formal sources of commercial credit to a greater extent than older entrepreneurs. During business start-up, 32 percent of young entrepreneurs used commercial loans or lines of credit compared with 22 percent of older entrepreneurs. Although this is consistent with the higher than average financing request rates seen among youth-owned SMEs in Figure 9, it conflicts with past anecdotal evidence claiming that younger entrepreneurs were unable to access formal financing instruments during early stages of business development.

Young entrepreneurs also make slightly higher use of government programs than older business owners. Seven percent of start-up youth-owned SMEs (see Figure 10) and 11 percent of established youth-owned SMEs (see Figure 11) used government programs as a source of capital.

As businesses mature, ongoing capital requirements become financed increasingly through formal financing instruments obtained from financial institutions (e.g. commercial credit, trade credit from suppliers, leasing, etc.). This is illustrated in Figure 11 for both youth-owned SMEs and businesses owned by older entrepreneurs. However, younger entrepreneurs also continue to use informal financing sources beyond the start-up stage to a far greater extent than older entrepreneurs. Nearly half (44 percent) of young entrepreneurs report using personal savings to finance ongoing operations compared with 34 percent of older entrepreneurs, and there is similarly high usage



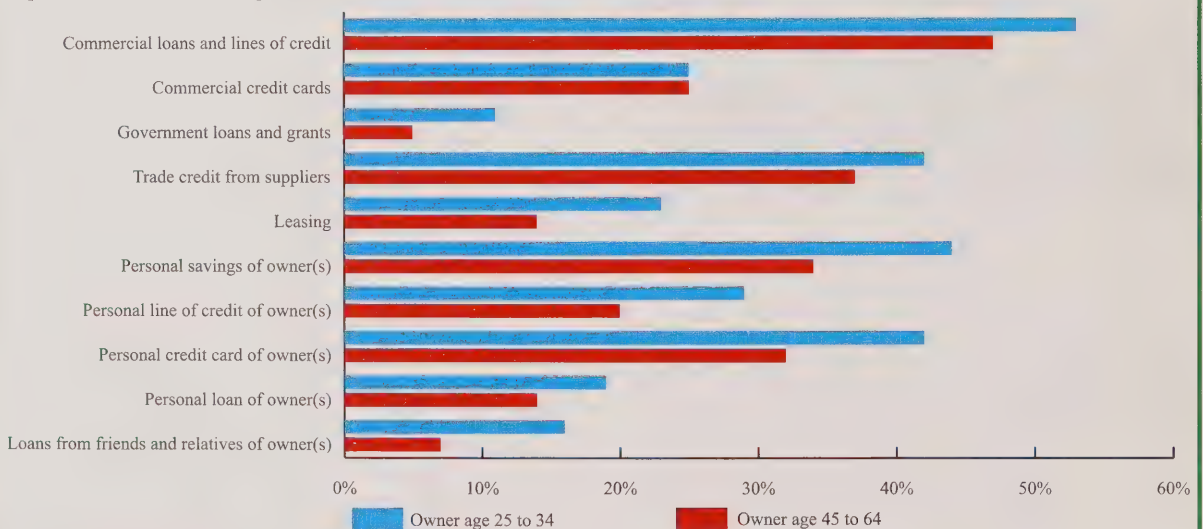
**Figure 10**  
**Top Ten Sources of Financing Used During Start-up\***



\* Reported by SMEs operating in 2000, in relation to their financing experiences in starting up their business at any time between 1996 and 2000.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

**Figure 11**  
**Top Ten Sources of Financing in 2000\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

of the owner's credit instruments and love money among youth-owned SMEs. Elevated overall usage of informal financing instruments is consistent with financing data collected on newer firms, particularly those experiencing higher growth (Industry Canada, 2003). The extent to which high usage of informal sources is also reflective of youth being unable to access formal credit instruments is unclear and requires additional research.

## DEBT STRUCTURE

Young entrepreneurs owed a combined total of \$25 billion in debt in 2000. The distribution of debt by source is shown in Figure 12. Consistent with entrepreneurs of other age groups, the largest single source of debt for young entrepreneurs is chartered banks, with a 26-percent share of youth debt, followed by trade credit owing to suppliers, with a 25-percent share.

**Figure 12**  
**Allocation of Debt by Source, 2000**

Type of Supplier	Youth-Owned SMEs	SMEs Owned by Older Entrepreneurs
	%	
Chartered Banks	26	28
Credit Unions/ Caisses populaires	6	6
Credit Cards	1	1
Government Programs	8	5
Leases	1	1
Loans from Individuals	21	17
Trade Credit from Suppliers	25	20
Other	12	22
Total Debt	100	100

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

Two notable differences for young entrepreneurs are the higher than average proportions of debt owed to private individuals (accounting for 21 percent of youth debt) and government financing programs (accounting for 8 percent). Of the debt owed in the form of individual loans

- 65 percent was owed to other business owners;
- 25 percent was owed to relatives;
- 6 percent was owed to friends; and
- 14 percent was owed to other individuals.

## RISK CAPITAL

Risk capital, which encompasses forms of early-stage equity financing such as angel investment and formal venture capital, can be an important source of financing, particularly for technology-driven or high-growth potential firms. Risk capital can offer these firms the substantial amounts of capital necessary for their expansion, but the owner must be willing to hand over a share of the business in return.

Few young entrepreneurs, as with other age groups, seek equity financing. In 2000, only 3 percent of SMEs owned by youth applied for equity financing, of which 80 percent acquired it. However, young entrepreneurs are more willing to share equity in their firm to obtain capital in order to grow, expand or refinance. Of young entrepreneurs currently in a majority position within the business, 49 percent say they are willing to share more equity to raise capital compared with 31 percent of older entrepreneurs.

## SUMMARY AND DISCUSSION

Canada's population of young entrepreneurs will become increasingly important over the coming decade as the large baby-boom generation enters retirement. Young entrepreneurs are located throughout Canada and operate in all sectors of the economy, with somewhat higher concentrations in the knowledge-based sectors.

A significant obstacle perceived by young entrepreneurs is access to sufficient levels of financing for their businesses, although few empirical studies have examined financing barriers faced by youth-owned SMEs (Heidrick and Nicol, 2002). SME Financing Data Initiative research points to a few factors that may complicate access to financing for younger entrepreneurs:

- their firms appear riskier because they are newer (i.e. have less credit history), more concentrated in knowledge-based industries (which often have fewer tangible assets to pledge as collateral), and often higher growth (which has been associated with higher financial risk);

- their firms are small and less established in their sector of operation;
- although financially viable, their firms do not perform as well as businesses owned by older entrepreneurs; and
- they have fewer years of management experience.

Ironically, many of these factors also increase the capital needs of youth-owned SMEs. As newer, fast-growing businesses, youth-owned SMEs have significantly higher request rates for all forms of financing. At the same time, young entrepreneurs are slightly more likely to have their application refused by a financial institution. Perhaps as a result, youth-owned SMEs finance their operations through informal financing methods more often than firms owned by older entrepreneurs. Additional research is needed to understand the extent to which lack of a career or credit history, underdeveloped business networks, lower asset holdings to use for collateral, or large student debt loans are also contributing to financing difficulties for young entrepreneurs.



## REFERENCES

- CFIB Research. 2005. "Succession Can Breed Success: SME Succession and Canada's Economic Prosperity." Canadian Federation of Independent Business.
- CIBC Small Business. 2004. "Canadian Small Business — Back in High Gear." Canadian Imperial Bank of Commerce.
- CIBC World Markets. 2005. "Are Canadian Entrepreneurs Ready for Retirement?" Canadian Imperial Bank of Commerce.
- Frazer-Harrison, A. 2004. "The Young & the Stressed: Starting a New Business is a Difficult Time, Especially for Entrepreneurs Who are Still Young." *Ottawa Citizen*, Small Business Week.
- Heidrick, T. and T. Nicol. 2002. "Financing SMEs in Canada: Barriers Faced by Women, Youth, Aboriginal and Minority Entrepreneurs in Accessing Capital." A review of literature conducted as part of the SME Financing Data Initiative.
- Industry Canada. 2003. "SME Financing in Canada, 2003." A report prepared as part of the SME Financing Data Initiative. ([www.strategis.gc.ca/fdi](http://www.strategis.gc.ca/fdi))
- McMullin, J. A., M. Cooke and R. Downie. 2004. "Labour Force Ageing and Skills Shortages in Canada and Ontario." Canadian Policy Research Networks, Research Report W/24.
- Statistics Canada. 2003 "The Canadian Labour Market at a Glance." Labour Statistics Division.

## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing. Other profile articles have examined Canada's women entrepreneurs and visible minority entrepreneurs.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

### About the Author

Christine Carrington is a policy analyst in the Small Business Policy Branch, Industry Canada. As part of the SME Financing Data Initiative, her research is currently focused upon access to financing for various segments of small business entrepreneurship; including women, youth, and minority entrepreneurs.

For further information on this article, contact:

Christine Carrington  
Small Business Policy Branch  
Industry Canada,  
Room 910C, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 957-7903

Fax: (613) 954-5492

Email: [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.strategis.gc.ca/fdi](http://www.strategis.gc.ca/fdi). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, contact Klaus Kostenbauer at 613-951-0691 with the Small Business and Special Survey Division at Statistics Canada or visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)

## COPYRIGHT INFORMATION

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia and Editorial Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 948-1554

Fax: (613) 947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

For a print copy of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1 800 635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): (613) 941-5995

TTY: 1 800 465-7735

Fax (toll-free): 1 800 565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): (613) 954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.strategis.gc.ca/fdi](http://www.strategis.gc.ca/fdi)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/1-2006

ISBN 0-662-69673-5

54337E

Aussi offert en français sous le titre *Profil de financement de petite entreprise - jeunes entrepreneurs*.

## PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME

Le bulletin *Profil de financement des petites entreprises*, produit par Industrie Canada et qui s'inscrit dans le Programme de recherche sur le financement des PME, sert à présenter périodiquement des articles sur divers segments du marché. D'autres bulletins portent sur les entrepreneurs membres des minorités visibles et les femmes entrepreneurs.

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada souhaite broser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

### Au sujet de l'auteur

Christine Cartington est analyste de la politique à la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada. Dans le cadre de l'Initiative de données sur le financement des PME, elle mène actuellement des recherches sur l'accès au financement de divers groupes d'entrepreneurs, y compris les femmes, les jeunes et les minorités.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Cartington  
Direction générale de la politique de la petite entreprise

Bureau 910C, Tour Est  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 957-7903  
Télé. : (613) 954-5492

Courriel : cartington.christine@ic.gc.ca

## INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.strategis.gc.ca/prf](http://www.strategis.gc.ca/prf). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au (613) 951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 264D, Tour Ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 948-1554  
Télé. : (613) 947-7155

Courriel : [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

Pour obtenir une version imprimée de cette publication, s'adresser également aux :

Editions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Tél. (sans frais) : 1 800 635-7943 (au Canada et aux États-Unis)

Tél. (appels locaux) : (613) 941-5995

ATS : 1 800 465-7735

Télé. : (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télé. : (envois locaux) : (613) 954-5779

Courriel : [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Cette publication est également offerte par voie électronique en version

HTML ([www.strategis.gc.ca/prf](http://www.strategis.gc.ca/prf))

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette

publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen

que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu

l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionnée comme

organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une

version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration

avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans

cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à

[copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Iu188-4/1-2006

ISBN 0-662-69673-5

54337F

Also available in English under the title *Small Business Financing*

*Profiles: Young entrepreneurs.*



La population de jeunes entrepreneurs du Canada est appelée à devenir de plus en plus importante au cours des dix prochaines années, à mesure que la génération du baby-boom prendra sa retraite. Les jeunes entrepreneurs exercent leurs activités dans toutes les régions du Canada et dans tous les secteurs de l'économie, avec des concentrations légèrement supérieures dans les secteurs du savoir.

L'incapacité d'avoir accès à des niveaux de capitaux suffisants pour financer la croissance de leur entreprise constitue l'un des grands obstacles mentionnés par les jeunes entrepreneurs, même si peu d'études empiriques se sont penchées sur cette question (Heidrick et Nicol, 2002). Le Programme de recherche sur le financement des PME met en évidence quelques facteurs qui peuvent compliquer l'accès au financement des jeunes entrepreneurs :

- les entreprises appartenant à des jeunes semblent présenter un niveau de risque plus élevé du fait qu'elles sont nouvelles (l'entrepreneur à un dossier de crédit plus récent), elles se concentrent davantage dans les industries du savoir (qui ont souvent moins d'actifs corporels à donner en nantissement) et leur croissance est souvent plus élevée (facteur qui a été associé à un risque financier plus élevé);
  - les entreprises sont petites et moins bien établies dans leur secteur d'activité;
  - bien que viables sur le plan financier, ces entreprises n'affichent pas des résultats aussi encourageants que celles appartenant à des entrepreneurs plus âgés;
  - elles comptent moins d'années d'expérience en gestion.
- Fait ironique, nombre de ces facteurs augmentent aussi les besoins en capitaux des PME appartenant à des jeunes, si bien qu'elles affichent des taux de demande nettement supérieurs pour toutes les formes de financement. Parallèlement, les jeunes entrepreneurs risquent un peu plus que leurs aînés de voir leur demande de crédit refusée par leur établissement financier. C'est peut-être pourquoi les PME appartenant à des jeunes financent leurs activités par des méthodes plus officieuses que celles appartenant à leurs aînés. D'autres études seront nécessaires pour comprendre dans quelle mesure l'absence de dossier de crédit ou de carrière, les réseaux d'affaires peu développés, le manque d'actifs à donner en nantissement, ou les dettes d'études lourdes contribuent également aux difficultés de financement des jeunes entrepreneurs.

## REFERENCES

CIBC Small Business, « Canadian Small Business – Back in High Gear », Banque Canadienne Impériale de Commerce, 2004.

CIBC World Markets, « Are Canadian Entrepreneurs Ready for Retirement? », Banque Canadienne Impériale de Commerce, 2005.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *La relève : la clé de la réussite – La relève des PME et la prospérité économique du Canada*, FCEI, 2005.

Frazier-Harrison, A., « The Young & the Stressed: Starting a New Business in a Difficult Time, Especially for Entrepreneurs Who are Still Young », *Ottawa Citizen*, Small Business Week, 2004.

Heidrick, T. et T. Nicol, *Financement des PME au Canada : Obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs des groupes des femmes, des jeunes, des Autochtones et des minorités qui cherchent à obtenir du capital*, revue de la littérature effectuée dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, 2002.

Industrie Canada, *Financement des petites et des moyennes entreprises au Canada*, 2003, rapport préparé dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, 2003. ([www.strategis.gc.ca/prt/](http://www.strategis.gc.ca/prt/))

McMullin, J. A., M. Cooke et R. Downie, *Labour Force Ageing and Skills Shortages in Canada and Ontario*, Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques inc., rapport de recherche W/24, 2004.

Statistique Canada, *Regard sur le marché du travail canadien*, Division de la statistique du travail, 2003.

Les deux différences les plus notables dans le cas des jeunes entrepreneurs sont cependant le pourcentage de la dette contractée auprès de particuliers (21 %) et le pourcentage d'emprunt obtenu par l'intermédiaire de programmes de financement gouvernementaux

SOURCE : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

Fournisseur	%	
	PME appartenant à des entrepreneurs plus âgés	PME appartenant à de jeunes entrepreneurs
Banques à charte	28	26
Coopératives de crédit ou caisses populaires	6	6
Cartes de crédit	1	1
Programmes gouvernementaux	5	8
Crédit-bail	1	1
Prêts de particuliers	17	21
Crédit commercial des fournisseurs	20	25
Autres	22	12
Dette totale	100	100

Figure 12 Répartition de la dette selon la source, 2000

L'endettement global des jeunes entrepreneurs s'élevait à 25 milliards de dollars en 2000. La figure 12 présente la répartition de la dette selon la source. Comme dans le cas des entrepreneurs plus âgés, les banques à charte constituent la plus importante source de financement des jeunes entrepreneurs, avec une part de 26 % de leur dette, suivies du crédit commercial consenti par les fournisseurs, à hauteur de 25 %.

STRUCTURE DE LA DETTE

éclairer ce point. officiels. D'autres recherches seront nécessaires pour sont incapables d'avoir accès à des outils de crédit ces sources informelles témoigne du fait que les jeunes pas très bien dans quelle mesure le recours important à forte croissance (Industrie Canada, 2003). On ne sait nouvelles, en particulier celles qui connaissent une sur le financement recueillies auprès d'entreprises

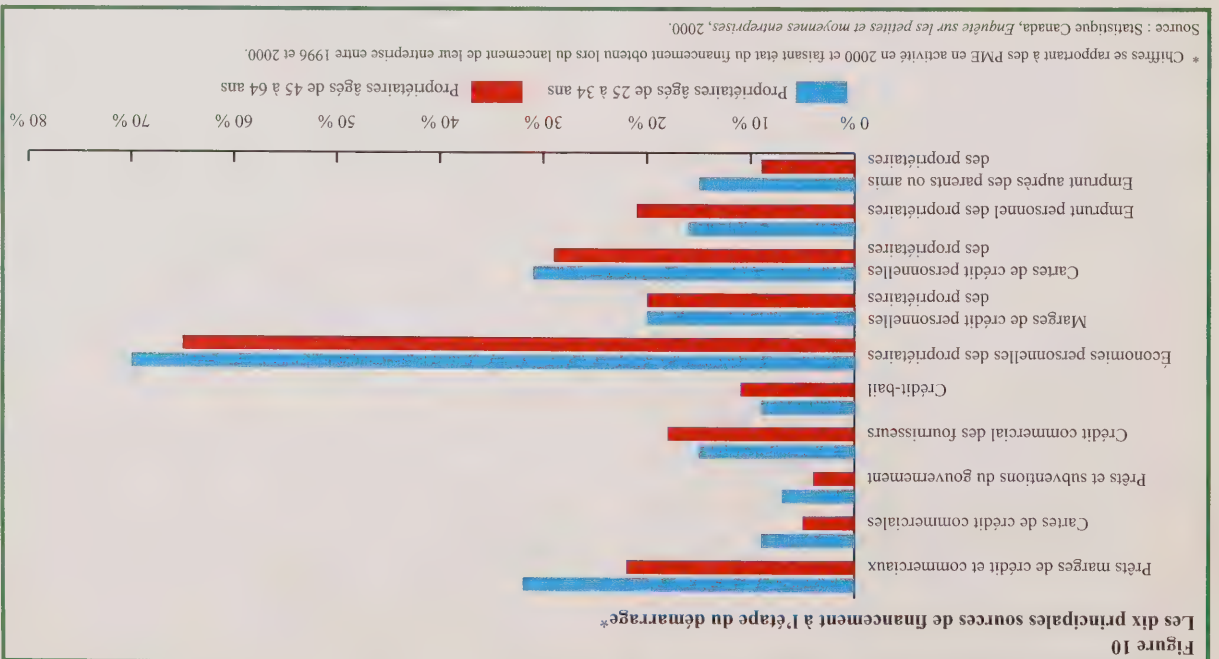
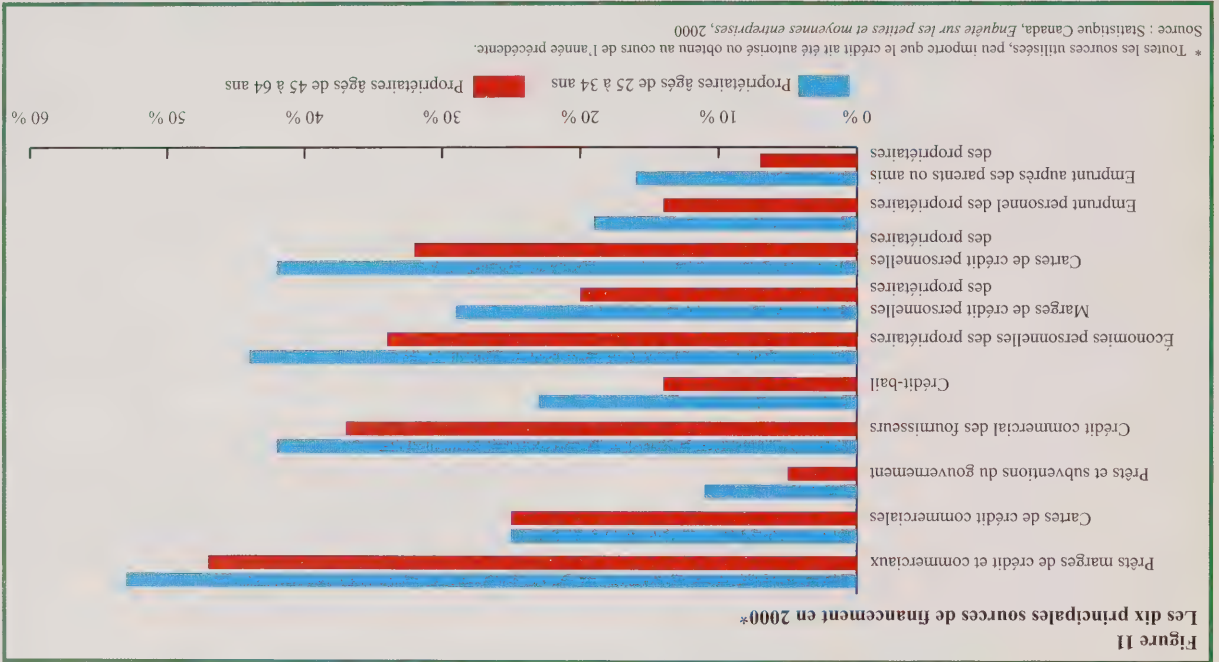
À l'instar de leurs homologues des autres groupes d'âge, les jeunes entrepreneurs ne sont pas nombreux à rechercher un financement par capitaux propres (ou par actions). En 2000, seulement 3 % des PME appartenant à des jeunes ont présenté une demande de financement par capitaux propres, qui a été approuvée dans 80 % des cas. Toutefois, les jeunes entrepreneurs sont plus enclins que leurs aînés à partager les capitaux propres de leur entreprise pour obtenir des fonds nécessaires à leur croissance, à leur expansion ou à leur refinancement. Parmi les jeunes entrepreneurs actuellement en position majoritaire au sein de leur entreprise, 49 % se déclarent prêts à partager davantage les capitaux propres pour réunir le capital requis, comparativement à 31 % des entrepreneurs plus âgés.

CAPITAL DE RISQUE

(8 %), soit des taux plus élevés que la moyenne. Les emprunts contractés auprès de particuliers se répartissent comme suit :

- 65 % des fonds ont été empruntés à d'autres propriétaires d'entreprise;
- 25 % des fonds ont été empruntés à des parents;
- 6 % des fonds ont été empruntés à des amis;
- 14 % des fonds ont été empruntés à d'autres particuliers.

que pour celles appartenant à leurs aînés. Toutefois, les jeunes entrepreneurs continuent d'avoir recours à des sources de financement officielles au-delà de l'étape du démarrage, et ce, dans une proportion nettement plus grande que leurs aînés. Près de la moitié (44 %) des jeunes entrepreneurs puisent dans leurs économies personnelles pour financer leurs activités courantes, comparativement à 34 % des entrepreneurs plus âgés, et l'on constate un usage tout aussi intensif de leurs outils de crédit personnels et de l'argent de leurs proches. L'utilisation globalement élevée des outils de financement officiels est corroborée par les données





Les figures 10 et 11 présentent la liste des dix principales sources de financement utilisées par les jeunes entrepreneurs comparativement à leurs aînés au cours de la période de démarrage et au stade de la mise en marche de leurs activités, en 2000.

Tout comme les propriétaires d'entreprise des autres groupes d'âge, les jeunes entrepreneurs ont financé principalement le coût de démarrage de leur entreprise grâce à leurs économies personnelles de même qu'à d'autres méthodes officielles comme leurs outils de crédit personnel et l'argent des proches – parents et amis. Toutefois, les jeunes entrepreneurs affirment également avoir recours à des sources officielles de crédit commercial dans une plus large mesure que leurs homologues plus âgés. Au cours de l'étape de démarrage de l'entreprise, 32 % des jeunes entrepreneurs ont eu recours à un prêt commercial ou à une marge de crédit, comparativement à 22 % de leurs aînés. Bien que ces chiffres concordent avec les taux de demande de financement plus élevés que la moyenne observés chez les PME appartenant à des jeunes et présentes à la figure 9, il y a contradiction avec les données non scientifiques antérieures indiquant que les jeunes entrepreneurs ne parviennent pas à avoir accès aux instruments de financement au cours des premières étapes du développement de leur entreprise. Les jeunes entrepreneurs ont également un peu plus recours que leurs aînés aux programmes gouvernementaux. Sept pour cent des PME en démarrage appartenant à des jeunes (voir la figure 10) et 11 % des PME établies appartenant à des jeunes (voir la figure 11) ont fait appel aux programmes du gouvernement pour obtenir du capital.

À mesure que l'entreprise gagne en maturité, les besoins continus en capital sont de plus en plus financés par les outils de financement habituels obtenus auprès des établissements financiers (p. ex., crédit commercial, crédit commercial des fournisseurs, crédit-bail, etc.). C'est ce que montre la figure 11, tant pour les PME appartenant à des jeunes

À l'instar de leurs aînés, la majorité des jeunes entrepreneurs font appel aux banques à charte pour demander un financement par emprunt (64 % contre 66 % des propriétaires de PME plus âgés). Vient ensuite les coopératives de crédit ou caisses populaires (21 % contre 20 %). Parmi les jeunes qui n'ont présente aucune demande de financement en 2000, la plupart (89 %) ont signalé que leur entreprise n'en avait pas eu besoin. Sept pour cent des jeunes ont évité de présenter une demande de financement parce qu'ils pensaient que cette demande serait refusée par leur établissement de crédit. Cette préoccupation est partagée par seulement 4 % des entrepreneurs plus âgés.

### Conditions de crédit consenties aux jeunes entrepreneurs en 2000

- Les formes de financement par emprunt le plus couramment demandées sont de nouvelles marges de crédit (35 %) et des prêts à terme (31 %).
- Les nouvelles marges de crédit demandées et obtenues par les jeunes se sont chiffrées respectivement à 30 000 \$ et 28 000 \$ en moyenne (contre 118 000 \$ et 112 000 \$ pour les entrepreneurs plus âgés).
- Pour les prêts à terme, le montant des demandes était de 88 000 \$ et le montant autorisé, de 82 000 \$ en moyenne (contre 129 000 \$ pour les entrepreneurs plus âgés, qui ont d'ailleurs obtenu le montant demandé).
- 30 % des jeunes entrepreneurs demandant un financement par emprunt ont été tenus de donner en nantissement des biens personnels (contre 40 % des entrepreneurs plus âgés).
- 37 % des jeunes entrepreneurs ont été tenus de donner en nantissement des actifs de l'entreprise (contre 42 % des entrepreneurs plus âgés).
- Les documents le plus souvent demandés par l'établissement de crédit sont les états financiers de l'entreprise, ainsi qu'une demande en bonne et due forme accompagnée des états financiers personnels.

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

intitulé « Conditions de crédit consenties aux jeunes entrepreneurs en 2000 », qui fournit des précisions supplémentaires sur les demandes de crédit).

Figure 9  
Taux de demande de financement et taux d'approbation (2000)

Type de financement		%	
		PME appartenant à des entrepreneurs plus âgés	PME appartenant à de jeunes entrepreneurs
Emprunt	Taux de demande	37	20
	Taux d'approbation	78	82
Crédit-bail	Taux de demande	14	8
	Taux d'approbation	97	99
Capitaux propres	Taux de demande	3	2
	Taux d'approbation*	80	82

\* Les données sont moins fiables sur le plan statistique en raison de la fréquence de réponse plus faible.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

La probabilité d'un refus de la part des institutions financières est légèrement plus élevée pour les jeunes entrepreneurs. En 2000, 78 % de leurs demandes de crédit ont été approuvées, comparativement à 82 % dans les cas des propriétaires d'entreprise plus âgés. Cette situation peut s'expliquer par le fait que les jeunes ont un dossier de crédit plus récent auprès des institutions financières (66 % des jeunes font affaire avec un établissement de prêt depuis moins de sept ans) et l'absence d'antécédents de crédit solides peut contribuer à un taux d'approbation plus faible. La faiblesse relative des actifs à donner en nantissement pour les emprunts peut également jouer un rôle, bien que les jeunes propriétaires de PME aient été tenus moins souvent que leurs aînés de donner des actifs en garantie. D'autres études sont nécessaires pour expliquer ces anomalies et permettre de découvrir les causes réelles du taux d'approbation d'emprunts plus faible dans le cas des jeunes entrepreneurs.

Selon les études menées à ce jour, les jeunes ont plus de difficulté que leurs aînés à obtenir des capitaux pour leur entreprise à risque. Mais dans l'ensemble, ces thèses sont fondées sur des données non scientifiques qui indiquent un manque de sens des affaires, d'expérience en affaires et d'antécédents financiers, l'absence de plan d'entreprise viable; des cotes de crédit médiocres; ou des dettes d'études fort lourdes susceptibles d'handicaper les jeunes entrepreneurs.

Dans la section suivante, nous examinons l'activité financière, la structure du capital et la structure de la dette des PME appartenant à des jeunes par comparaison avec celles appartenant à leurs aînés. Le fait que les jeunes propriétaires de PME font face à un taux de refus plus élevé dans leur quête de financement et qu'ils sont plus enclins à se tourner vers des sources de financement informelles indique qu'ils éprouvent peut-être réellement plus de difficulté à avoir accès à un niveau de capital suffisant pour leur entreprise.

ACTIVITÉS

Comme la plupart des entreprises appartenant à des jeunes sont nouvelles et se trouvent encore au stade du développement, l'accès à un niveau de capital suffisant constitue un élément crucial pour leur croissance et leur essor. La figure 9 donne un aperçu de l'activité de financement des PME appartenant à des jeunes en 2000 comparativement à celles appartenant à des entrepreneurs plus âgés. En 2000, les jeunes entrepreneurs avaient des demandes de financement par emprunt, crédit-bail ou capitaux propres plus élevées que leurs aînés. Selon leurs déclarations, cet argent leur était le plus souvent nécessaire pour le fonds de roulement de l'entreprise et, à cet égard, leurs besoins coïncident avec les besoins financiers des entreprises dirigées par des entrepreneurs des autres tranches d'âge. En conséquence, les jeunes entrepreneurs ont dû la plupart du temps demander de nouvelles marges de crédit et des prêts à terme d'un montant souvent inférieur à 100 000 \$ (voir l'encadré

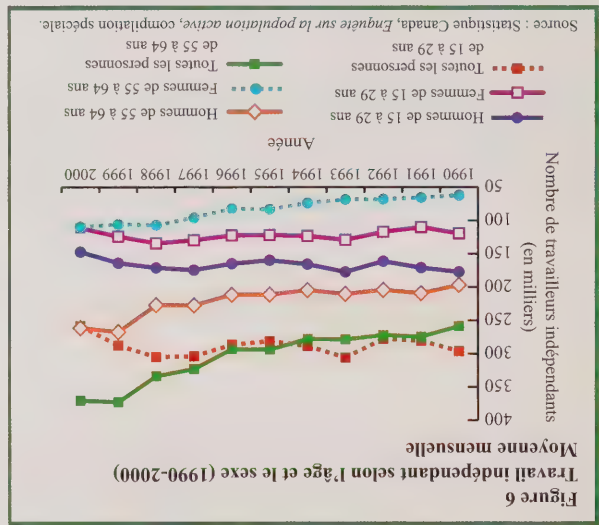






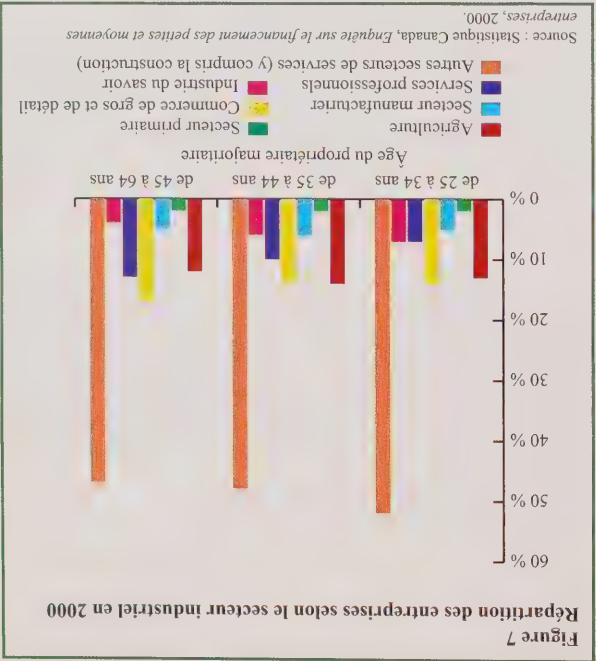
Comme l'indique la figure 7, on trouve des jeunes entrepreneurs dans tous les secteurs de l'économie canadienne. En 2000, 20 % des PME appartenant à des jeunes exerçaient leurs activités dans le secteur primaire et la fabrication et 73 % étaient dans le secteur des services, lequel inclut le commerce de gros et de détail, les services professionnels et les autres regroupements du secteur des services. Dans l'ensemble, cette répartition reflète celle observée dans les autres groupes d'âge.

**DYNAMISME DES JEUNES DANS L'ÉCONOMIE DU SAVOIR**



Par ailleurs, la cohorte plus âgée de 55 à 64 ans a connu une hausse régulière du niveau de travail indépendant, qui a atteint en 1999 le sommet de 373 000 travailleurs indépendants. Cette hausse est probablement attribuable à l'entrée sur le marché de travailleurs ayant quitté un emploi salarié à l'approche de la retraite pour travailler à leur compte. Au cours des dix dernières années, le travail indépendant a doublé dans le secteur des services professionnels et a plus que triplé dans celui de l'administration et de la gestion pour cette cohorte plus âgée (Statistique Canada, Enquête sur la population active, compilation spéciale). Comme l'indique la figure 6, ce sont principalement les hommes qui sont travailleurs indépendants dans la génération plus âgée, mais l'écart entre les sexes s'amenuise dans la cohorte plus jeune.

Mais ce qui caractérise les jeunes entrepreneurs, c'est leur nombre proportionnellement plus élevé dans l'économie du savoir. Parmi les PME appartenant à des jeunes, 7 % évoluent dans l'industrie du savoir, comparativement à 4 % pour les propriétaires d'entreprises plus âgées. Aussi, les jeunes entrepreneurs ont tendance à privilégier davantage les activités de recherche-développement (R-D). En 2000, 29 % des PME appartenant à des jeunes consacraient une partie de leurs dépenses d'investissement à la R-D, comparativement à 23 % de celles appartenant à leurs homologues plus âgés. En outre, 33 % consacraient leurs dépenses d'investissement à l'acquisition de technologies et de licences comparativement à 26 % des entreprises appartenant à leurs aînés.



L'Enquête sur la population active de Statistique Canada prend en compte toute la population des travailleurs indépendants du Canada, qu'il s'agisse d'entreprises constituées ou non en société, et avec ou sans employés rémunérés. Cette définition diffère de la définition plus étroite de travailleur indépendant retenue par l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, qui ne prend en compte que le propriétaire-exploitant individuel. Sont également exclues les entreprises non constituées en société dont le chiffre d'affaires est inférieur à 30 000 \$, les organisations à but non lucratif ou publiques, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

Caractéristiques		Jeunes entrepreneurs		Entrepreneurs plus âgés	
Sexe		Femmes (19 %), hommes (67 %),	partenariats (14 %)	Femmes (14 %), hommes (65 %),	partenariats (21 %)
Appartenant à une minorité		Minorités visibles (12 %), Autochtones (4 %),	personnes handicapées (1 %)	Minorités visibles (8 %), Autochtones (1 %),	personnes handicapées (2 %)
Niveau de scolarité		Études postsecondaires (75 %)		Études postsecondaires (60 %)	
Expérience en gestion		Plus de 5 ans d'expérience (78 %)		Plus de 5 ans d'expérience (93 %)	
Entreprise à domicile		À domicile (60 %)		À domicile (54 %)	
Emplacement		Milieu urbain (71 %), milieu rural (29 %)		Milieu urbain (74 %), milieu rural (26 %)	
Activité d'exportation		Exportations (7 %)		Exportations (11 %)	

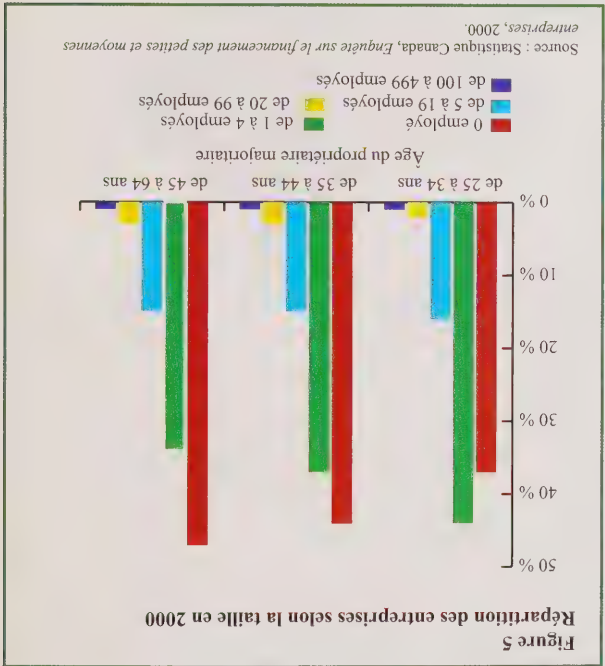
COMPARAISON DES PROFILS

La figure 6 fournit des détails supplémentaires sur les tendances du travail indépendant parmi les jeunes entrepreneurs d'après l'Enquête sur la population active de Statistique Canada. Il était une tendance

47 % des entrepreneurs plus âgés. n'avoir aucun employé en 2000, comparativement à des entreprises appartenant à des jeunes déclarant 37 % compte. Comme l'illustre la figure 6, seulement 37 % des jeunes (81 %) sont des micro-entreprises qui sont plus âgées, la majorité de celles appartenant à l'instar des entreprises dont les propriétaires

PROFIL NOMBRE INFÉRIEUR DE TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Fluctuations de la demande des consommateurs sont les trois principaux obstacles perçus par les jeunes entrepreneurs. À l'exception de la pénurie de main d'œuvre qualifiée, qui semble un problème universel dans toutes les régions du pays (McMullin, Cook et Downie, 2004), les propriétaires d'entreprise plus âgés mentionnent différents obstacles et classent les niveaux d'imposition et la rentabilité parmi les trois grandes préoccupations.



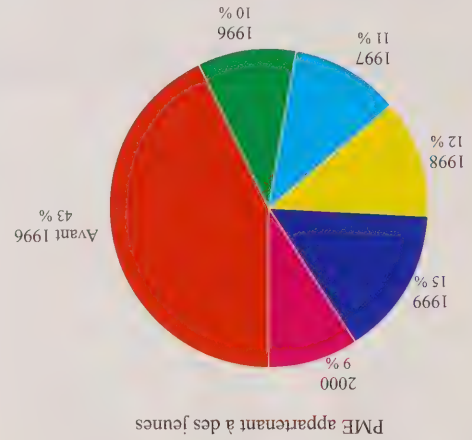
relativement stable du travail indépendant pendant la plus grande partie des années 1990. Depuis 1998, toutefois, le niveau de travail indépendant parmi les jeunes entrepreneurs a baissé régulièrement, tant pour les hommes que pour les femmes. En 2000, 147 000 jeunes gens et 111 000 jeunes femmes travaillaient à leur compte.



jeunes entrepreneurs en Ontario, où 39 % des habitants ont moins de 35 ans, alors que seulement 29 % des PME appartiennent à des jeunes. Dans la plupart des autres régions, la proportion de jeunes entrepreneurs égale ou dépasse la proportion de jeunes au sein de la population générale.

Cette situation est cependant appelée à changer bientôt, à mesure que les propriétaires d'entreprise plus âgés prendront leur retraite et que les jeunes entreront sur le marché. En fait, depuis 1996, les jeunes entrepreneurs du Canada entrent sur le marché des PME à un rythme annuel moyen trois fois plus élevé que leurs homologues de plus de 45 ans. La figure 3 compare les deux générations

**Figure 3**  
Première année de vente de produits ou de services (1996-2000)\*



PME appartenant à des jeunes

\* Comprend les entreprises encore en activité en 2001 et exclut celles qui sont entrées en activité mais qui ont quitté le marché avant 2001.  
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

de propriétaires de PME d'après l'année où leur entreprise a commencé à vendre des produits ou services. Et l'on ne s'étonnera guère de constater que les PME appartenant à de jeunes entrepreneurs sont nettement plus récentes que celles appartenant à des entrepreneurs plus âgés : 57 % sont en activité depuis moins de cinq ans, comparativement à 18 % des entreprises de la cohorte plus âgée.

**OBSTACLES À LA CROISSANCE**

Le lancement et l'établissement d'une nouvelle entreprise sur le marché hautement concurrentiel de la petite entreprise constituent un défi pour les entrepreneurs de tout âge, mais les études indiquent que les jeunes propriétaires d'entreprise rencontrent parfois des obstacles supplémentaires découlant de l'inexpérience, du manque d'antécédents de crédit auprès d'une institution financière et d'actifs plus modestes sur lesquels s'appuyer (Frazier-Harrison, 2004).

La figure 4 présente le classement des obstacles à la croissance perçus par les entrepreneurs canadiens. La difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée, l'accès inadéquat au financement et les

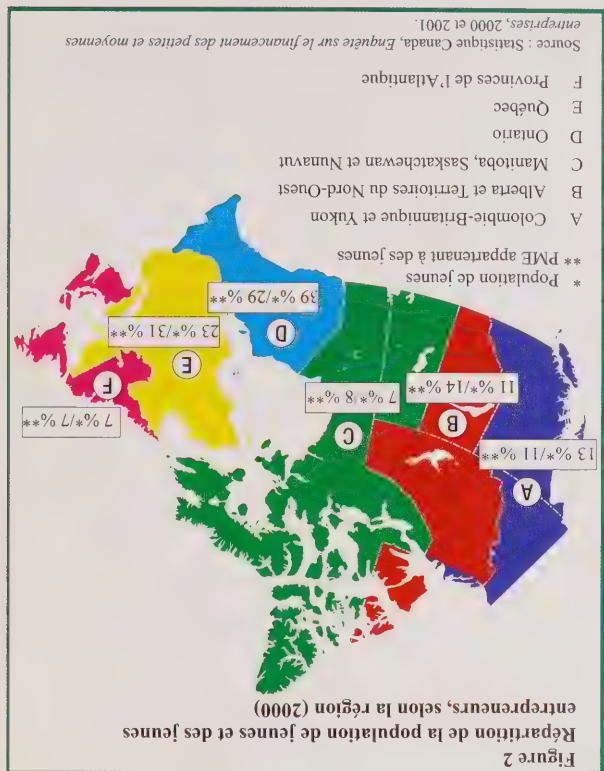
**Figure 4**  
Obstacles perçus à la croissance et au développement des entreprises, 2000

Jeunes entrepreneurs	
Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée	40 %
Accès au financement	39 %
Instabilité de la demande	25 %
Niveaux d'imposition	23 %
Faible rentabilité	19 %
Règlementation gouvernementale	19 %
Dépréciation du matériel	13 %
Compétences en gestion	11 %
Propriétaires d'entreprise plus âgés	
Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée	38 %
Faible rentabilité	34 %
Instabilité de la demande	33 %
Règlementation gouvernementale	29 %
Accès au financement	23 %
Dépréciation du matériel	17 %
Compétences en gestion	6 %

Source : Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, 2002, *Le financement des PME canadiennes : Satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001, commandé par Industrie Canada.



Comme l'illustre la figure 2, toutefois, la proportion de PME appartenant à des jeunes au Canada est inférieure à la proportion de jeunes au sein de la population générale (9 % contre 13 %). Cet écart est principalement attribuable à la sous représentation des

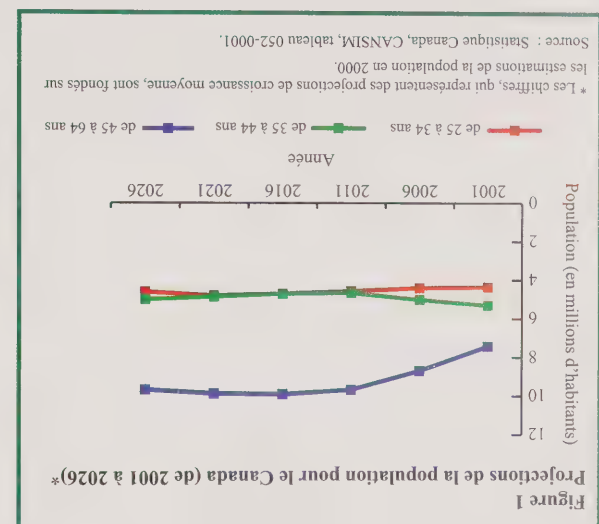


Nul doute que les PME constituent le moteur de la croissance économique, de la productivité et de la création d'emplois au Canada. C'est pourquoi la stimulation de l'esprit d'entreprise représente une priorité pour le gouvernement. À une époque où de nombreux entrepreneurs quittent le marché, il est particulièrement important d'encourager les jeunes Canadiens à former la prochaine génération de propriétaires d'entreprises.

En 2000, 124 000 des 1,4 million de PME du Canada (9 %) appartenait à des jeunes. Ces entreprises ont généré environ 44 milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel global, ce qui représente 5 % du chiffre d'affaires de toutes les PME canadiennes.

## SE LANCER DANS L'ENTREPRENEURIAL

Statistique Canada, 2002). La Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC) indique que le nombre d'entreprises dirigées par des entrepreneurs âgés de plus de 55 ans constitue le segment du secteur de la petite entreprise qui croît le plus rapidement, soit une hausse de 140 000 entreprises ou de 30 % entre 2001 et 2004 (CIBC Small Business, 2004). La CIBC signale également que plus de 500 000 entrepreneurs canadiens (20 %) prendront leur retraite dans les cinq prochaines années, suivis d'une autre tranche de 30 % d'ici à 2020 (CIBC World Markets, 2005). Cette situation entraînera probablement une pénurie de compétences dans plusieurs secteurs (Statistique Canada, 2003). Les régions le plus durement touchées seront la Saskatchewan, les provinces de l'Atlantique et l'Alberta, puisque c'est dans ces régions que l'on prévoit les plus hauts taux de départ à la retraite de propriétaires de petites entreprises.



Ce qui aggrave encore le problème pour le secteur de la petite entreprise, c'est que ces entrepreneurs âgés ne planifient apparemment pas la relève. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a récemment constaté que seulement un tiers des propriétaires de PME planifient la relève (étude de la FCBI, 2005). En outre, cette planification demeure généralement officieuse et les successeurs prévus ne sont pas au courant, ce qui risque de compromettre la transition.



# Profil de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

Janvier 2006

Christine Carrington, Industrie Canada

## Définitions

Dans la présente analyse, les jeunes entrepreneurs sont des propriétaires d'entreprises âgées de 25 à 34 ans. On classe parmi les petites ou moyennes entreprises (PME) appartenant à des jeunes les entreprises à vocation commerciale (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et réalisant des ventes annuelles inférieures à 50 millions de dollars, dont au moins 50 % des intérêts appartenant à un jeune entrepreneur.

Pour les besoins de la comparaison, le profil et l'activité de financement des jeunes entrepreneurs sont examinés par rapport à ceux des propriétaires de PME qui appartiennent à la tranche d'âge de 45 à 64 ans. Par souci de concision, on appelle les entrepreneurs de ce groupe d'âge les « propriétaires de PME plus âgés ».

La population du Canada vieillit et un grand nombre d'entrepreneurs d'aujourd'hui prendront bientôt leur retraite. Pour maintenir la croissance et la prospérité économiques, il sera de plus en plus important que des jeunes combient le vide laissé par le départ à la retraite de la génération du baby-boom. Le présent article, qui s'appuie sur la base de données détaillées du Programme de recherche sur le financement des PME, trace le portrait des jeunes entrepreneurs du Canada et examine l'influence de l'âge du propriétaire, le cas échéant, sur le financement des petites entreprises.

## Résumé des principales conclusions : On trouve de

jeunes entrepreneurs dans tous les secteurs de l'économie, mais leur présence est particulièrement forte dans les industries du savoir. Bien que la plupart des entreprises appartenant à des jeunes soient considérées comme petites selon le critère du nombre d'employés, il y relativement peu de jeunes travailleurs indépendants. Les entreprises appartenant à des jeunes sont le plus souvent à forte croissance et la plupart sont financièrement viables. Les jeunes entrepreneurs sont plus nombreux que les propriétaires plus âgés à considérer que l'accès inadéquat au financement constitue un obstacle à la croissance de l'entreprise, et leur taux de demande de financement semble également plus élevé. La probabilité que les petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des jeunes se voient refuser leur demande d'emprunt est également plus élevée par rapport à leurs homologues plus âgés, mais les conditions de crédit qu'on leur offre sont similaires une fois le financement approuvé par l'établissement de prêt. Ces obstacles expliquent vraisemblablement en partie pourquoi les jeunes entrepreneurs font un usage plus élevé que la moyenne d'outils de financement informels comme les économies personnelles et l'argent des proches.

## LE VIEILLEMENT DE LA POPULATION DU CANADA

Au Canada, l'âge médian a atteint le sommet absolu de 38 ans en 2001, marquant ainsi l'augmentation d'un recensement à l'autre la plus importante en un siècle (Statistique Canada, 2002). D'après les projections démographiques pour le Canada (voir la figure 1), le nombre d'habitants âgés de 45 à 64 ans continuera d'augmenter régulièrement au cours des dix prochaines années pour atteindre plus de 9,8 millions en 2016. Plusieurs facteurs contribuent à cette tendance : l'importance de la génération du baby-boom d'après la Seconde Guerre mondiale, le déclin soutenu du taux de fécondité et l'augmentation de l'espérance de vie des Canadiens.

Ce changement démographique a déjà des effets notables sur la main d'œuvre canadienne. La population active comprend de plus en plus de personnes de la tranche d'âge supérieure, et le pourcentage de travailleurs âgés de 45 à 64 ans a





Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

CA1  
IST  
-559

Government  
Publications

## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

May 2006

## High-Growth SMEs

Patrick Huot, Industry Canada  
Christine Carrington, Industry Canada

*Small businesses are key to economic growth. Recent studies by Industry Canada (Parsley and Dreessen, 2004) and other organizations have identified a small group of small and medium-sized enterprises (SMEs) that contributed disproportionately to the growth in Canadian employment. These high performers, often referred to as high-growth small and medium-sized enterprises (HGSMEs), were responsible for creating nearly 1 million net jobs out of a total of nearly 1.8 million net jobs in Canada between 1985 and 1999.*

*Other recent research (Fischer and Reuber, 2002) indicates that HGSMEs have great profit potential, but also potentially represent great financial risks. If HGSMEs are to continue as a principal engine of growth, it is important from a public policy perspective to understand the challenges and barriers they face in maintaining their growth. Using the most comprehensive database on small business financing, this profile on HGSMEs presents key characteristics, financing patterns and potential financial barriers for these high-performing firms.*

### Summary of Key Findings

- In 2001, 17 percent of all Canadian SMEs were considered HGSMEs; between 1985 and 1999, HGSMEs created roughly one out of two net jobs in Canada.
- In 2001, HGSMEs were
  - located in every region of the country, with a slightly higher concentration in Ontario (38 percent) and Quebec (24 percent);
  - found in all sectors of the Canadian economy, but were more concentrated in the manufacturing sector, professional services and knowledge-based industries; and
  - more likely to invest in research and development (R&D) than other SMEs (34 percent of HGSMEs invested in R&D activities compared with 25 percent for other SMEs).
- HGSMEs were more likely to request debt financing (21 percent versus 17 percent) and leasing (11 percent versus 6 percent) than other SMEs.

- In 2000, HGSMEs were more likely to use risk capital from angel investors or venture capitalists. They were nearly three times more likely to be financed by angel investors and over 22 times more likely to be financed by venture capitalists than other SMEs.
- After commercial loans and lines of credit (48 percent usage), HGSMEs were more likely to use trade credit from suppliers (45 percent) and the owner's personal credit (38 percent), compared with other SMEs (49 percent, 38 percent and 33 percent, respectively).

### Definitions

**Small and medium-sized enterprises (SMEs)** are defined as commercial (for-profit) firms with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues. Excluded are non-profit or government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

**High-Growth SMEs (HGSMEs)** are commercial firms with a cumulative sales increase of more than 50 percent over three years. High growth may also be defined by job creation or other financial variables; however, there appears to be no consensus among researchers on a standard definition of high growth and the adherence to a specific definition is mainly determined based upon the data available and the objectives pursued. In the following analysis, HGSMEs are compared with the profile and financing of all Other SMEs that did not have cumulative sales growth of more than 50 percent over three years.



## SMALL NUMBER BUT LARGE ECONOMIC CONTRIBUTION

In 2001, 17 percent of all Canadian SMEs (over 305 000 firms) were considered high growth, up from 12 percent in 2000. An earlier Industry Canada study (Parsley and Dreessen, 2004) found that hyper- and strong-growth firms<sup>1</sup> (7 percent of all firms) were responsible for nearly 1 million of the nearly 1.8 million net jobs created between 1985 and 1999. While accounting for a small proportion of the SME population, HGSMEs make a considerable contribution to the Canadian economy.

### 2001 Profile of High-Growth SMEs

- 34 percent invested in R&D activities (compared with 25 percent for other SMEs)
- 12 percent exported their products and services outside Canada (similar to other SMEs), down from 18 percent in 2000
  - 91 percent exported products to the United States, 14 percent to Europe and 12 percent to Asia
- 37 percent are majority female-owned or half female-owned and 63 percent are majority male-owned (compared with 35 percent and 65 percent, respectively, for other SMEs)
- 78 percent have more than 10 years of management experience in their business' industry (compared with 84 percent for other SMEs)
- 59 percent of owners have a post-secondary education (similar to other SMEs)
- 81 percent of owners built their business themselves (compared with 70 percent for other SMEs)

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## LOCATED IN EVERY REGION OF THE COUNTRY

The regional distribution of HGSMEs reflects the regional economic structure of Canada. Although HGSMEs were located in every region of the country (see Figure 1), they were more concentrated in Ontario and Quebec. The combined share of HGSMEs in these provinces (62 percent) was slightly higher than other SMEs' share (57 percent). An earlier report (Industry Canada, 2003) indicated that HGSMEs were more likely to be found in the manufacturing sector and knowledge-based industries than in other sectors of the economy in 2000. The concentration of manufacturing firms (67 percent of all manufacturing SMEs in Canada) and knowledge-based industries (65 percent of all knowledge-based SMEs in Canada) in Ontario and Quebec could help explain the higher concentration of HGSMEs in central Canada.

**Figure 1**  
Regional Distribution of HGSMEs in 2001



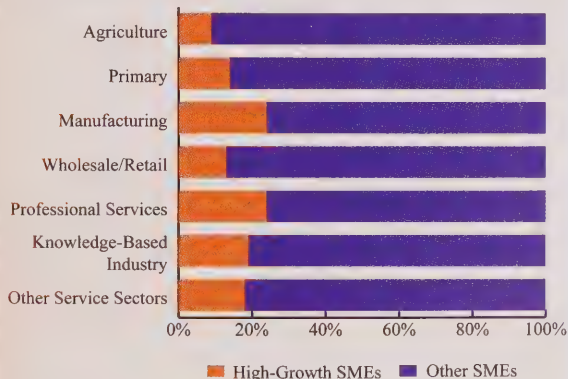
Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

<sup>1</sup> Although the *Growth Firms Project: Key Findings* study measured firms' growth based on employment growth, SME FDI uses sales growth as the determining factor. This difference in growth criteria may lead to some conceptual differences in the findings of both studies.

## PRESENT IN ALL SECTORS BUT CONCENTRATED IN MANUFACTURING AND KNOWLEDGE-BASED INDUSTRIES

HGSMEs were found in every sector of the Canadian economy in 2001. As seen in Figure 2, however, HGSMEs tended to be somewhat more concentrated in manufacturing, professional services and knowledge-based industries, accounting for 24 percent of firms in both manufacturing and professional services and 19 percent of all knowledge-based firms. This may, in part, explain the higher expenditures in R&D among HGSMEs, as these three sectors have the highest percentage of SMEs engaged in R&D. In 2001, 43 percent of manufacturing firms, 37 percent of professional service firms and 47 percent of knowledge-based businesses invested in R&D.

**Figure 2**  
Proportion of High-Growth SMEs by Industry Sector in 2001

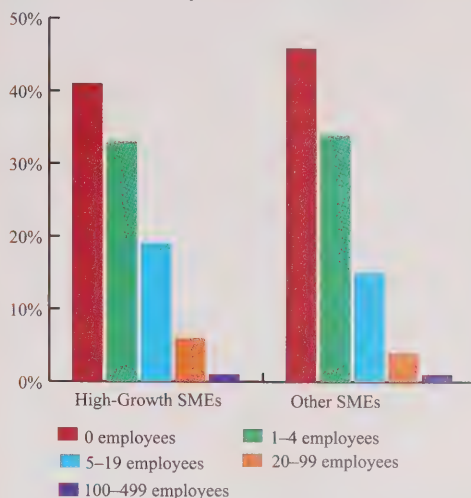


Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## REPRESENTED IN ALL BUSINESS SIZE SEGMENTS

Although HGSMEs were represented in businesses of all sizes (defined by number of employees) (see Figure 3), the majority (74 percent) had fewer than five employees in 2001. This finding is similar to the finding for other SMEs (80 percent of which had fewer than five employees).

**Figure 3**  
Distribution of Firms by Business Size in 2001



Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

Firms with more than five employees represented a higher proportion (26 percent) of HGSMEs compared with other SMEs (20 percent) in 2001. It might be assumed that these HGSMEs have higher revenues, assets and profits and a more extensive track record as larger firms tend to produce more in absolute terms and tend to be in operation for a longer period of time than smaller firms. However, this assumption is not supported by the data, which show the age distribution for HGSMEs was the same as for other SMEs in 2001 (78 percent having been in operation for more than five years). However, the combination of these factors (higher revenues, assets and profits) may mitigate lenders' perceptions of risk: as will be seen below, HGSMEs appear to have no more difficulty accessing financing than other SMEs.

## PROPENSITY TO EXPORT UNDERESTIMATED BECAUSE CONTRIBUTION TO THE GLOBAL SUPPLY CHAIN IS UNKNOWN

Although a recent study (Industry Canada, 2005) on small business goods exporters<sup>2</sup> established that fewer than 2 percent of SMEs exported their goods in 2000, the *Survey on Financing of Small and Medium*

<sup>2</sup> This estimate, produced from the Statistics Canada Exporter Registry, covers only small business goods exporters, whereas the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000, 2001 covers all sectors (services and goods).



*Enterprises* found that 18 percent of HGSMEs in all sectors (products and services) exported, compared with 9 percent for other SMEs during that year. The higher propensity of HGSMEs to focus on external markets may actually be underestimated because the survey did not test the extent to which these firms are integrated into larger firms' supply chains (e.g. Bombardier and its suppliers or the automobile industry and its suppliers) that would then export worldwide. Additional research is required to fully understand the contribution of HGSMEs to the export market through larger firms' supply chains.

### HIGHER PROPENSITY TO INVEST IN RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITIES

Although more HGSMEs (34 percent) invested in research and development (R&D) activities in 2001 than other SMEs (25 percent), only a small proportion of them (2 percent in 2001 and 6 percent in 2000) were considered innovative firms,<sup>3</sup> which was similar to the finding for other SMEs (2 percent in 2001).

### STRONGER FINANCIAL PERFORMANCE

Table 1 presents key financial amounts for the average HGSME in 2000, compared with averages for other SMEs. In 2000, HGSMEs demonstrated stronger financial performance than other SMEs in terms of size and profitability.

In 2000, the average HGSME was better positioned financially, with 18 percent greater assets than other SMEs, 72 percent greater revenues, 45 percent greater profits and 11 percent greater equity holdings.

Examining common profitability measures,<sup>4</sup> HGSMEs again outperform other SMEs:

- Slightly higher rate of return on assets (13 percent versus 10 percent among other SMEs);

- Higher rate of return on equity (33 percent versus 24 percent); and
- Similar profit margins (8 percent versus 9 percent).

In terms of liquidity and debt management, the average HGSME had a similar debt-to-equity ratio as other SMEs (1.5 for HGSMEs and 1.4 for other SMEs). In the short term, HGSMEs have the same level of liquidity as other firms, with a ratio of current assets to short-term debt of 1.5.<sup>5</sup>

**Table 1**  
**Financial Statement Figures in 2000\***

		High-Growth SMEs	Other SMEs
		(average \$)	
Revenues	Sales	933 000	535 000
	Total Revenue	961 000	559 000
Expenses		887 000	509 000
Net Profit (loss) Before Tax		74 000	51 000
Assets	Current	300 000	198 000
	Fixed	282 000	293 000
	Total	582 000	492 000
Liabilities	Current	197 000	128 000
	Long-Term	156 000	157 000
	Total	353 000	285 000
Equity	Owner's Equity	110 000	126 000
	Retained Earnings	119 000	78 000
	Total	229 000	207 000

\* Figures may not add up exactly due to rounding and the absence of some income statement or balance sheet data.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

<sup>3</sup> Innovative firms are firms that invest more than 20 percent of their total investment expenditures in R&D.

<sup>4</sup> The rate of return on assets measures a firm's performance in using assets to generate earnings independent of the financing of those assets, whereas the rate of return on equity measures a firm's performance in using assets to generate earnings but also considers the financing of those assets using the DuPont method of calculation (Gaber, Davidson, Stickney and Weil. *Financial Accounting*, Dryden).

<sup>5</sup> Current ratio is a measure of a company's current assets to its short-term debt. A current ratio of 1.0 means that a company could survive for one year, even if it made no sales. Overall, the higher the ratio, the more liquid the company is.



## FINANCING ACTIVITY

### MORE LIKELY TO MAKE A REQUEST FOR FINANCING

As Table 2 illustrates, HGSMEs were more likely to make a request for debt financing than other SMEs. Chartered banks played a central role in the financing of HGSMEs, receiving 67 percent of requests for debt financing compared with 23 percent received by credit unions and caisses populaires. With only 10 percent of the requests for debt financing, Crown corporations and other institutions played marginal roles in financing HGSMEs.

HGSMEs, like most other SMEs, did not shop around to obtain financing in 2001; eight times out of ten, HGSMEs approached their regular financial institutions when they sought debt financing.

### MORE LIKELY TO REQUEST LEASING

HGSMEs appeared to be more inclined to request leasing than other SMEs. Close to 11 percent of HGSMEs requested some form of leasing agreement in 2001, compared with only 6 percent of other SMEs. Despite this difference, HGSMEs saw lower levels of approval in 2001, with 90 percent and 96 percent approval rates for HGSMEs and all other SMEs respectively.

### MORE LIKELY TO REQUEST EQUITY FINANCING

Although HGSMEs have great profit potential, they also potentially represent great financial risks (Brigham et al., 1991). High sales growth imposes financial pressures on HGSMEs by creating the need for new employees, space, marketing, distribution and production equipment. HGSMEs are usually too small to become publicly traded companies, and they require major inflows of risk capital to sustain growth. HGSMEs can use debt financing or equity to finance the acquisition of new assets, but they must maintain a reasonable balance between these two financing instruments. In 2001, only one percent of HGSMEs requested equity financing, similar to that of all other SMEs. However, earlier studies (Industry

Canada, 2002b, 2003) found that HGSMEs were nearly three times more likely to be financed by angel investors and over 22 times more likely to be financed by venture capitalists than other SMEs. They also demonstrated that HGSMEs used debt and equity financing more than other SMEs.

#### HGSMEs Financing Activity

- HGSMEs use a broad range of financing instruments and are more likely than other SMEs to use external financing.
- In 2001, 21 percent of HGSMEs requested debt financing compared with 17 percent of other SMEs and were nearly as likely to be approved (80 percent of HGSMEs were approved compared with 83 percent of other SMEs).
- HGSMEs had higher use of alternative external financing, such as trade credit (45 percent) and leasing (20 percent), than other SMEs.
- Internal resources, such as owners' personal savings (for 36 percent of HGSMEs) and retained earnings (for 34 percent of HGSMEs), played a more important role for these firms than for other SMEs.

Table 2  
Financing Request and Approval Rates in 2001

Type of Financing	Rate	High-Growth SMEs	Other SMEs
		[%]	
Debt Financing	Request	21	17
	Approval	80	83
Lease Financing	Request	11	6
	Approval	90	96
Equity Financing	Request	1	1
	Approval*	43	74
Government Financing	Request	3	4
	Approval	71	54

\* Data are less statistically reliable due to lower frequency of response.

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2001.

## CAPITAL STRUCTURE

### MORE LIKELY TO ACCEPT EQUITY FINANCING

In 2001, 60 percent of HGSMEs were incorporated, 33 percent were sole proprietors and the remaining 7 percent were limited partnerships. The legal status of HGSMEs may have implications for the use of external equity financing by HGSMEs. As seen in Table 3, there are some striking differences in the owners' equity structure between incorporated HGSMEs and other incorporated SMEs. In 2000, external investors played an important role in financing incorporated HGSMEs, accounting for 38 percent of HGSMEs' capital compared with 11 percent for other incorporated SMEs. While informal investors (friends, relatives and employees) represented a small proportion (4 percent) of equity financing of incorporated HGSMEs, venture capitalists and other external investors supplied 34 percent of the total equity of incorporated HGSMEs (compared with 10 percent for other incorporated SMEs). This suggests that these firms are more "venture-capital (VC) investor-ready" than other incorporated SMEs. A report from Industry Canada (2002a) identified six characteristics of venture-capital-financed firms: high-growth orientation, high rates of return on equity, strong management teams, high R&D spending, international orientation and flexible ownership structures. As discussed earlier, HGSMEs have demonstrated most of these characteristics.

It appears that, unlike incorporated HGSMEs, limited partnerships and sole proprietorships, which account for half of high-growth firms, are unlikely to attract a large amount of external risk capital. Because sole proprietorships cannot by nature issue shares, they cannot share ownership with outside investors; likewise, the ownership restrictions on typical partnerships are not attractive to outside investors. The implications for the growth potential of nearly half of the firms that have consistently accounted for disproportionate job creation, innovation, R&D expenditures and exports are unclear. However, without outside risk capital, these firms may stop

growing or be vulnerable to loss of market share. More research is needed to determine the impact of ownership structure on the future growth of such firms.

Retained earnings and owners' equity play different roles in the equity structure of HGSMEs compared with other SMEs (see Table 1). For example, retained earnings (52 percent) played a central role, along with owners' equity (48 percent), in the equity structure of HGSMEs. In contrast, other SMEs use more owners' equity (61 percent) than retained earnings (38 percent) in financing their business through equity. Higher retained earnings by HGSMEs may be related to the higher profitability of these firms.

**Table 3**  
**Distribution of Owners' Equity Among Privately Owned SME Corporations in 2000**

	HGSMEs	Other SMEs
<b>Investors</b>		
<b>Internal investors</b>		
Business managers	56.5	84.2
Parent company	1.2	1.5
Employees of the business	0.7	0.2
Friends or relatives	3.6	2.7
<b>External investors</b>		
Angels	4.5	1.4
Venture capital	5.1	0.2
Other	28.5	9.8
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

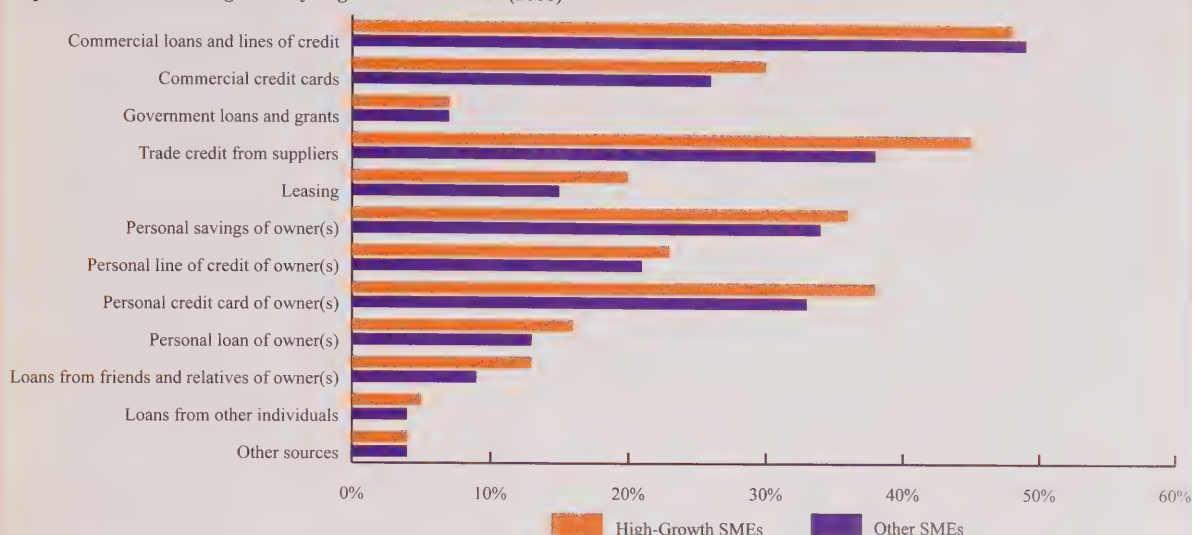
## SOURCES OF FINANCING

### HGSMEs USE A BROAD RANGE OF FINANCING INSTRUMENTS AND ARE MORE LIKELY TO USE EXTERNAL FINANCING

The use of different financial instruments within a firm's capital structure and the distribution of the firm's equity tend to reflect its financing strategy for growth and expansion. As Figure 4 shows, both HGSMEs and other SMEs used a broad range of financing instruments in 2000.



**Figure 4**  
**Top Sources of Financing Used by High-Growth SMEs\* (2000)**



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
 Source: Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000.

## **MORE LIKELY TO USE TRADE CREDIT AND LEASING**

After commercial loans and lines of credit, HGSMEs were more inclined to use trade credit and leasing to finance their activities than other SMEs, as shown in Figure 4. In addition, internal resources such as personal credit cards (38 percent versus 33 percent) and owners' personal savings (36 percent versus 34 percent) played a more important role for HGSMEs than for other SMEs in 2000. HGSMEs' greater capacity to rely on internal sources of financing could be explained by their higher profitability (see Table 1).

## **SIMILAR CREDIT CONDITIONS FOR HGSMEs AS FOR OTHER SMEs IN 2001**

HGSMEs seeking debt financing had to meet conditions from financial institutions comparable to those for other SMEs.

- **Financial institution response time:** It took less than five days for the majority of HGSMEs (55 percent) to get an answer from their financial institutions regarding a request for debt financing. However, a significant portion of HGSMEs (38 percent) faced much longer delays, waiting

more than 10 days. The reasons for differences in waiting periods are unclear at this time.

- **Collateral requirements:** The majority of HGSMEs that sought debt financing did not need to provide personal (77 percent) or business collateral (62 percent) to guarantee their financing.
- **Documentation requirements:** Seventy-six percent of HGSMEs that sought debt financing were asked by their financial institutions to provide documentation to support their requests; 88 percent of them had to provide business financial statements. However, few HGSMEs were asked for business plans (7 percent compared with 20 percent for other SMEs). This significant difference may be attributable to the fact that there are a significantly higher number of established firms in the HGSME group (start-up firms are usually asked for business plans).



## SUMMARY AND DISCUSSION

HGSMEs were identified as key contributors to job creation in Canada, despite accounting for a small proportion of the SME population. Slightly more concentrated in central Canada and in manufacturing, service and knowledge-based industries, HGSMEs were located in all regions of the country and all sectors of the Canadian economy. In 2001, these firms had a higher propensity to invest in research and development activities compared with other SMEs. Finally, HGSMEs had higher levels of assets, revenues and equity, and were more profitable than other SMEs. HGSMEs were similar to other SMEs in terms of liquidity and debt service capacity.

Although HGSMEs have great profit potential, they also potentially represent great risks. This analysis has shown that lenders' perception of risk may be mitigated by other factors, such as higher levels of revenues, assets and profits, because HGSMEs appear better able to access financing than other SMEs. The financial analysis of HGSMEs also revealed that they used a broad range of instruments to finance their activities and tended to be larger than other SMEs. HGSMEs used commercial credit, trade credit and owners' personal financial resources (personal savings and personal credit) to support operations more than other SMEs. However, like other SMEs, HGSMEs identified chartered banks as their main provider of debt financing; the terms and conditions attached to the financing were similar for both groups. Leasing and government financing programs were identified as popular complements to debt financing among HGSMEs, but equity was not. Personal resources of the owners and investors related to the business (actual shareholders, partners, friends and family) also played an important role in financing HGSMEs.

### Of all HGSMEs that requested debt in 2001

- 38 percent requested a new term loan, 27 percent requested a new line of credit and 10 percent requested a mortgage compared with 35 percent, 31 percent and 16 percent, respectively, for other SMEs
- 55 percent received an answer from their financial institution in less than five days (compared with 48 percent for other SMEs)
- 23 percent were asked to provide personal collateral (compared with 41 percent for other SMEs)
- 38 percent had to provide business collateral (compared with 43 percent for other SMEs)
- 76 percent had to provide documentation (compared with 81 percent for other SMEs)
  - 88 percent had to provide business financial statements (compared with 73 percent for other SMEs)
  - 30 percent had to provide personal financial statements (compared with 27 percent for other SMEs)
  - 7 percent had to provide a business plan (compared with 20 percent for other SMEs).

## REFERENCES

- Brigham, E. et al. 1991. "Canadian Financial Management." Third edition, Holt, Rinehart and Winston of Canada Limited, Toronto.
- Fischer, E. and R. Reuber. 2002. "Support for Rapid Growth Firms: A Comparison of the Views of Founders, Government Policy Makers and Private Sector Resource Providers." Rotman School of Management, University of Toronto.
- Industry Canada. 2002a. "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps 1996–2002." Available at [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)
- Industry Canada. 2002b. "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada." SME Financing Data Initiative.
- Industry Canada. 2003. "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada." SME Financing Data Initiative.
- Industry Canada. 2005. "Small Business Exporters: A Canadian Profile."
- Parsley, C. and E. Dreessen. 2004. "Growth Firms Project: Key Findings." Small Business Policy Branch, Industry Canada.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 282-0008 and Catalogue No. 71F0004XCB.

## SME Financing Data Initiative

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing. Other profile articles have examined Canada's women entrepreneurs, visible minority entrepreneurs and young entrepreneurs.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, contact Klaus Kostenbauer at 613-951-0691 with the Small Business and Special Survey Division at Statistics Canada or visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)

For further information on this article, contact:

Christine Carrington  
Small Business Policy Branch  
Industry Canada  
Room 910C, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 957-7903

Fax: (613) 954-5492

Email: [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)

## Copyright Information

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1 800 635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): (613) 941-5995

TTY: 1 800 465-7735

Fax (toll-free): 1 800 565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): (613) 954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia and Editorial Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 252D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: (613) 954-5267

Fax: (613) 947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web at the following address: [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email:

[copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-3/2005

ISBN 0-662-49454-7

54327B

Aussi offert en français sous le titre *Profil de financement des petites entreprises – Les PME à forte croissance*.





## Programme de recherche sur le financement des PME

Les *Profilis de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports et des études sur le financement des PME. D'autres profils portent sur les femmes entrepreneurs, les entrepreneurs membres des minorités visibles et les jeunes entrepreneurs au Canada.

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'aventir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers* (*Enquête aux entreprises*)). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au (613) 951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Carrington  
Direction générale de la politique de la petite entreprise

Industrie Canada  
Bureau 910C, Tour Est  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 957-7903  
Télec. : (613) 954-5492

Courriel : [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)



## Information sur le droit d'auteur

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

ATS : 1-800-465-7735

Télec. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télec. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : [publications@tps.gc.ca](mailto:publications@tps.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition

Direction générale des communications et du marketing

Industrie Canada

Bureau 252D, tour Ouest

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 954-5267

Télec. : (613) 947-7155

Courriel : [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information

contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire

parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Ju188-3/2005

ISBN 0-662-49454-7

54327B

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: High-Growth SMEs*

mieux en mesure que les autres PME d'avoir accès à du financement. L'analyse financière des PME à forte croissance a également montré qu'elles utilisaient un large éventail d'instruments pour financer leurs activités et étaient généralement de plus grande taille que les autres PME. Par ailleurs, les PME à forte croissance ont eu davantage recours que les autres PME au crédit commercial et aux ressources financières personnelles des propriétaires (épargnes et crédit personnels) pour financer leur exploitation. Cependant, à l'instar des autres PME, elles ont mentionné que les banques à charte constituent leur principale source de financement par emprunt; les conditions de financement étaient similaires pour les deux groupes. Les PME à forte croissance ont mentionné que le crédit-bail et les programmes de financement gouvernementaux constituaient des compléments au financement par emprunt prises, mais que ce n'était pas le cas des capitaux propres. Les ressources personnelles des propriétaires et des investisseurs liés à l'entreprise (actionnaires, partenaires, amis et parents) ont aussi joué un rôle important dans le financement des PME à forte croissance.

## BIBLIOGRAPHIE

Brigham, E. et coll. *Canadian Financial Management*, 3<sup>e</sup> édition, Holt, Rinehart and Winston of Canada Limited, Toronto, 1991.

Fischer, E. et R. Reuber. *Support for Rapid Growth Firms: A Comparison of the Views of Founders, Government Policy Makers and Private Sector Resource Providers*, Rotman School of Management, University of Toronto, 2002.

Industrie Canada. « Marché canadien du capital de risque : Analyses des tendances et des lacunes (1996-2002) », 2002a. Affiché en ligne à [www.pme-prt.gc.ca](http://www.pme-prt.gc.ca).

Industrie Canada. « Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada », Programme de recherche sur le financement des PME, 2002b.

Industrie Canada. « Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) au Canada », Programme de recherche sur le financement des PME, 2003.

Industrie Canada. « Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes », 2005.

Parsley C. et E. Dreesen, *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada, 2004.

Statistique Canada. CANSIM, tableau 282-0008 et n° 71F0004XCB au catalogue.

### Parmi toutes les PME à forte croissance qui ont demandé un financement par emprunt en 2001 :

- 38 % ont demandé un nouveau prêt à terme, 27 %, une nouvelle marge de crédit et 10 %, une hypothèque, par rapport à 35 %, 31 % et 16 % respectivement pour les autres PME;
- 55 % ont reçu une réponse de leur institution financière dans les cinq jours (par rapport à 48 % pour les autres PME);
- 23 % ont dû donner une garantie personnelle (par rapport à 41 % pour les autres PME);
- 38 % ont dû donner des biens en nantissement commercial (par rapport à 43 % pour les autres PME);
- 76 % ont dû produire des documents (par rapport à 81 % pour les autres PME) :
- 88 % ont dû fournir des états financiers de l'entreprise (par rapport à 73 % pour les autres PME);
- 30 % ont dû fournir des états financiers personnels (par rapport à 27 % pour les autres PME);
- 7 % ont dû présenter un plan d'affaires (par rapport à 20 % pour les autres PME).



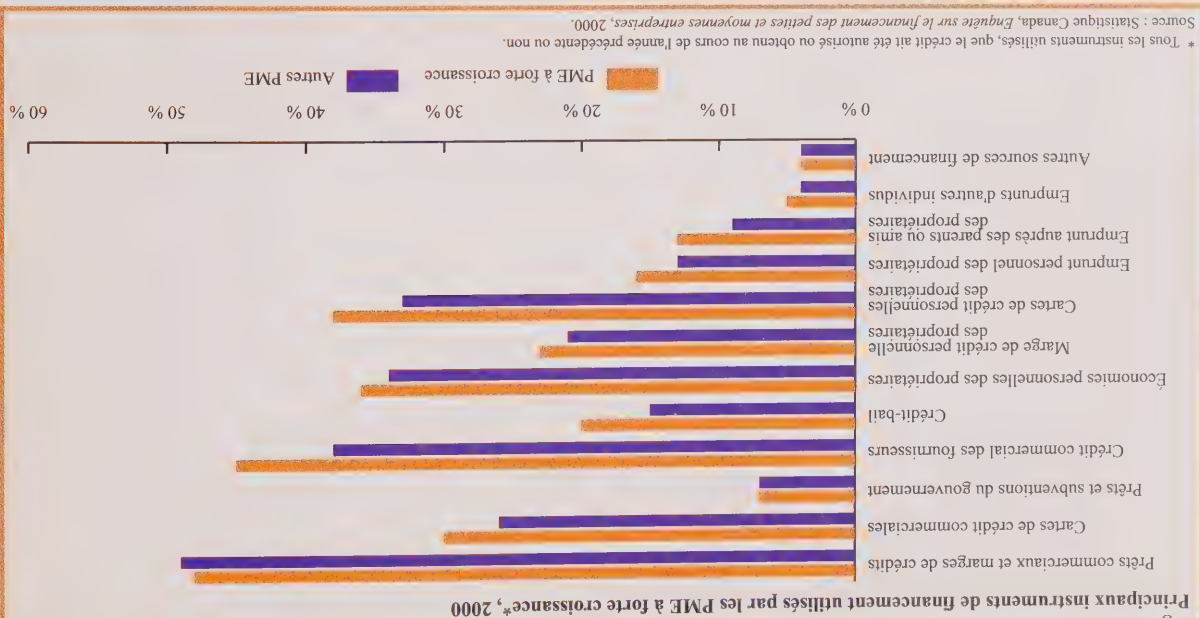
Les PME à forte croissance contribuent largement à la création d'emplois au Canada, même si elles représentent une faible proportion de l'ensemble des PME. Avec une concentration légèrement supérieure dans le centre du pays et dans les industries de la fabrication, des services et du savoir, ces entreprises exerçaient leurs activités dans toutes les régions du pays et dans tous les secteurs de l'économie. En 2001, elles ont été proportionnellement plus nombreuses que les autres PME à investir dans les activités de R-D. Enfin, les PME à forte croissance avaient un actif, des recettes et des capitaux propres plus élevés que les autres PME et étaient plus rentables. En ce qui a trait aux liquidités et à la capacité d'assurer le service de la dette, les PME à forte croissance ne se démarquaient pas des autres PME.

Bien que la plupart des PME à forte croissance offrent de bonnes possibilités au chapitre du rendement, elles peuvent représenter un grand risque. D'après la présente analyse, différents autres facteurs peuvent atténuer le risque perçu par les prêteurs, par exemple des recettes, un actif et des bénéfices plus élevés. En effet, les PME à forte croissance sont généralement

demande de financement par emprunt. Toutefois, une proportion appréciable de PME à forte croissance (38 %) ont dû attendre plus de dix jours. À l'heure actuelle, on ne connaît pas avec certitude les raisons à l'origine de ces écarts.

- **Garantie exigée :** La plupart des PME à forte croissance qui ont demandé un financement par emprunt n'ont pas eu à donner de garantie personnelle (77 %) ni de biens en nantissement commercial (62 %).
- **Documents exigés :** 76 % des PME à forte croissance demandant un financement par emprunt ont été priées par leur institution financière de produire des documents à l'appui de leur demande, et 88 % d'entre elles ont dû fournir les états financiers de l'entreprise. Toutefois, seules quelques PME à forte croissance ont dû présenter un plan d'affaires (7 % comparativement à 20 % pour les autres PME). Cet écart appréciable est peut-être dû au fait que les entreprises bien établies sont nettement plus nombreuses parmi les PME à forte croissance (l'institution financière demande généralement un plan d'affaire aux entreprises en démarrage).

## SOMMAIRE ET ANALYSE





ne sont pas attrayantes pour les investisseurs externes. On ne connaît pas avec certitude les répercussions au chapitre des possibilités de croissance de près de la moitié des entreprises qui ont été de façon constante à l'origine d'une part disproportionnée de la création d'emploi, de l'innovation, des dépenses de R-D et des exportations. Toutefois, sans capital de risque externe, ces entreprises pourraient cesser de croître ou voir diminuer leur part de marché. Des recherches supplémentaires s'imposent pour déterminer l'incidence de la structure du capital social sur la croissance future de ces entreprises.

Tableau 3

Répartition des capitaux propres des propriétaires, PME constituées en personne morale non cotées en bourse, 2000

Investisseurs	%	
	PME à forte croissance	Autres PME
<b>Investisseurs internes</b>		
Gestionnaires de l'entreprise	56,5	84,2
Société mère	1,2	1,5
Employés	0,7	0,2
Amis ou parents	3,6	2,7
<b>Investisseurs externes</b>		
Investisseurs providentiels	4,5	1,4
Société de capital de risque	5,1	0,2
Autre	28,5	9,8
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000.

## SOURCES DE FINANCEMENT

### LES PME À FORTÉ CROISSANCE UTILISENT UN LARGE ÉVENTAIL D'INSTRUMENTS DE FINANCEMENT ET ONT PLUS TENDANCE À AVOIR RECOURS À UN FINANCEMENT EXTERNE

Le recours à différents instruments de financement dans la structure de capital d'une entreprise et la répartition des capitaux propres reflètent généralement la stratégie adoptée par cette entreprise pour financer sa croissance et son expansion. Comme le montre la figure 4, tant les PME à forte croissance que les autres PME ont utilisé un large éventail d'instruments de financement en 2000.

### PLUS NOMBREUSES À AVOIR RECOURS AU CRÉDIT COMMERCIAL ET AU CRÉDIT-BAIL

Comme en témoigne la figure 4, après les prêts commerciaux et les marges de crédit, les PME à forte croissance ont eu plus tendance que les autres PME à utiliser le crédit commercial et le crédit-bail pour financer leurs activités. De plus, les ressources internes telles que les cartes de crédit personnelles (38 % contre 33 %) et les économies personnelles des propriétaires (36 % contre 34 %) ont joué un rôle plus important pour les PME à forte croissance que pour les autres PME en 2000. La rentabilité plus grande des PME à forte croissance pourrait être la raison pour laquelle elles sont davantage en mesure de faire appel à des sources de financement internes (voir le tableau 1).

### CONDITIONS DE CRÉDIT SIMILAIRES POUR LES PME À FORTÉ CROISSANCE ET LES AUTRES PME EN 2001

Les conditions imposées par les institutions financières aux PME à forte croissance en quête de financement par emprunt ont été comparables à celles imposées aux autres PME.

### • Délai de réponse des institutions financières :

Il a fallu moins de cinq jours à la majorité des PME à forte croissance (55 %) pour obtenir une réponse de leur institution financière concernant une

Les bénéfices non répartis et l'avoir des propriétaires jouent un rôle différent dans la structure des capitaux propres des PME à forte croissance par comparaison avec les autres PME (voir le tableau 1). Par exemple, les bénéfices non répartis (52 %) ont joué un rôle crucial, de même que les capitaux propres des propriétaires (48 %), dans la structure des capitaux propres des PME à forte croissance. En revanche, les autres PME font davantage appel aux capitaux propres des propriétaires (61 %) qu'aux bénéfices non répartis (38 %) pour financer leur entreprise au moyen de capitaux propres. Le recours plus important des PME à forte croissance aux bénéfices non répartis est peut-être lié à la rentabilité supérieure de ces entreprises.

Ces entreprises peuvent avoir recours à un financement par emprunt ou par capitaux propres pour financer l'acquisition de nouveaux actifs, mais elles doivent maintenir un équilibre raisonnable entre ces deux instruments de financement. En 2001, seulement 1 % des PME à forte croissance ont demandé un financement par capitaux propres, proportion similaire à celle des autres PME. Cependant, certaines études antérieures (Industrie Canada, 2002b et 2003) ont révélé que les PME à forte croissance étaient proportionnellement trois fois plus nombreuses que les autres PME à avoir recours à des investisseurs providentiels et vingt-deux fois plus nombreuses à avoir recours à des sociétés de capital de risque. Ces études ont par ailleurs montré que les PME à forte croissance ont davantage fait appel que les autres PME au financement par emprunt et par capitaux propres.

Tableau 2  
Taux de demande de financement et taux d'approbation, 2001

Type de financement	PME à forte croissance		Autres PME	
	Taux d'approbation	Taux de demande	Taux d'approbation	Taux de demande
Emprunt	83	11	80	6
Crédit-bail	Taux d'approbation	96	90	1
	Taux de demande	1	43	74
Capitaux propres	Taux d'approbation*	74	3	4
	Taux de demande	4	71	54
Financement du gouvernement	Taux d'approbation	54	71	54
	Taux de demande	4	71	54

\* Les données sont moins fiables sur le plan statistique en raison de la fréquence de réponse plus faible.  
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.

## STRUCTURE DU CAPITAL

### PLUS NOMBREUSES À ACCEPTER LE FINANCEMENT EXTERNE PAR CAPITAUX PROPRES

En 2001, 60 % des PME à forte croissance étaient constituées en personne morale, 33 % appartenaient à un propriétaire unique et les 7 % restants étaient

des sociétés en commandite. Le statut juridique des PME à forte croissance a parfois une incidence sur le recours par ces entreprises au financement externe par capitaux propres. Comme le montre le tableau 3, on observe des écarts marqués dans la structure des capitaux propres des propriétaires, entre les PME à forte croissance et les autres PME constituées en personne morale. En 2000, les investisseurs externes ont joué un rôle important dans le financement des PME à forte croissance constituées en personne morale : ils ont fourni 38 % des capitaux des PME à forte croissance comparativement à 11 % pour les autres PME constituées en personne morale. Par ailleurs, alors que les investisseurs informels (amis, parents et employés) représentaient une faible proportion (4 %) du financement par capitaux propres des PME à forte croissance constituées en personne morale, les sociétés de capital de risque et les autres investisseurs externes ont fourni 34 % des capitaux propres de ces PME (par rapport à 10 % pour les autres PME constituées en personne morale). Ces chiffres donnent à penser que ces entreprises sont davantage prêtes que les autres PME constituées en personne morale à faire appel à des sociétés de capital de risque. Un rapport d'Industrie Canada (2002a) a fait état de six caractéristiques des entreprises bénéficiant de capital de risque : une orientation axée sur une forte croissance, des taux de rendement élevés du capital investi, de solides équipes de gestion, des dépenses élevées en R-D, une orientation internationale et des structures de propriété souples. Comme nous l'avons déjà mentionné, les PME à forte croissance possèdent la plupart de ces caractéristiques.

Il semble que, contrairement aux PME à forte croissance constituées en personne morale, les sociétés en commandite et les entreprises individuelles, qui représentaient la moitié des entreprises à forte croissance, ont peu tendance à attirer beaucoup de capital de risque. Comme, en raison de leur nature, les entreprises individuelles ne peuvent émettre des actions, elles ne peuvent partager la participation avec des investisseurs externes. De même, les restrictions visant la propriété des sociétés en commandite types



Tableau 1  
Chiffres des états financiers\*, 2000

PME à forte croissance	Autres PME	(Valeur moyenne en dollars)	
		Ventes	Produits totaux
		933 000	535 000
		961 000	559 000
		887 000	509 000
Bénéfice net (perte nette) avant impôts		74 000	51 000
Court terme	300 000	198 000	282 000
Immobilisé	282 000	293 000	582 000
Total	582 000	492 000	197 000
Court terme	156 000	128 000	157 000
Long terme	156 000	128 000	157 000
Total	353 000	285 000	110 000
Capital-actions	110 000	126 000	
Bénéfices non répartis	119 000	78 000	229 000
Total	229 000	207 000	

\* Du fait que les chiffres ont été arrondis et que certaines données sur les états des résultats ou le bilan ne sont pas disponibles, le total peut ne pas correspondre à la somme des éléments.  
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000.

## INSTRUMENTS DE FINANCEMENT

### PLUS NOMBREUSES À DEMANDER UN EMPRUNT

Comme le montre le tableau 2, les PME à forte croissance ont été proportionnellement plus nombreuses que les autres PME à demander un financement par emprunt. Les banques à charte ont joué un rôle de premier plan dans le financement des PME à forte croissance, recevant 67 % des demandes de financement par emprunt, contre 23 % pour les coopératives de crédit et les caisses populaires. Avec seulement 10 % des demandes de financement par emprunt, les sociétés d'État et les autres institutions ont joué un rôle modeste dans le financement de ces entreprises.

Tout comme la plupart des autres PME, celles à forte croissance n'ont pas fait le tour du marché pour obtenir du financement en 2001. Huit fois sur dix, elles ont fait appel à leur institution financière habituelle pour demander un financement par emprunt.

### PLUS NOMBREUSES À DEMANDER UN FINANCEMENT PAR CRÉDIT-BAIL

Les PME à forte croissance ont été proportionnellement plus nombreuses que les autres PME à demander un financement par crédit-bail. Près de 11 % d'entre elles ont demandé une forme quelconque de contrat de crédit-bail en 2001, contre seulement 6 % des autres PME. Malgré cet écart, le taux d'approbation a été inférieur pour les PME à forte croissance en 2001, soit 90 % et 96 % respectivement pour les PME à forte croissance et les autres PME.

### PLUS NOMBREUSES À DEMANDER UN FINANCEMENT PAR CAPITAUX PROPRES

Les PME à forte croissance offrent des possibilités intéressantes au chapitre du rendement, mais elles peuvent aussi représenter un risque financier important (Brigham et coll., 1991). Une forte croissance des ventes leur impose des pressions financières en créant différents besoins au chapitre des nouveaux employés, des locaux, du marketing, de la distribution et du matériel de production. En règle générale, les PME à forte croissance sont trop petites pour être cotées en bourse et elles ont besoin d'un apport important de capital de risque pour soutenir leur croissance.

### Instrument de financement des PME à forte croissance

- Les PME à forte croissance utilisent un large éventail d'instruments de financement et ont plus tendance que les autres PME à avoir recours à un financement externe.
- En 2001, 21 % des PME à forte croissance ont demandé un financement par emprunt, contre 17 % pour les autres PME, et elles ont été presque aussi nombreuses à voir leur demande approuvée (80 % des PME à forte croissance ont été approuvées, par rapport à 83 % pour les autres PME).
- Les PME à forte croissance ont eu davantage recours que les autres PME à un financement externe auprès d'autres sources de crédit, par exemple le crédit commercial (45 %) et le crédit-bail (20 %).
- Les ressources internes telles que les économies personnelles des propriétaires (pour 36 % des PME à forte croissance) et les bénéfices non répartis (pour 34 % des PME à forte croissance) ont joué un rôle plus important pour ces entreprises que pour les autres PME.



- Cette estimation, établie à partir du Registre des entreprises de Statistique Canada, vise uniquement les petites entreprises qui exportent des biens, alors que l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2000 et celle de 2001 couvrent tous les secteurs (biens et services).

3 Les entreprises novatrices sont celles qui consacrent à la R-D plus de 20 % de leurs dépenses d'investissements globales.

4 Le taux de rendement de l'actif indique le résultat de l'entreprise dans l'utilisation des actifs pour produire des gains indépendamment du financement de ses actifs, alors que le taux de rendement des capitaux propres reflète son résultat dans l'exploitation des actifs pour produire des gains, en prenant également en compte le financement de ces actifs à partir de la méthode de calcul DuPont (Gaber, Davidson, Stickney et Weil, *Financial Accounting*, Dryden).

5 Le ratio de liquidité général est une mesure de l'actif à court terme par rapport à l'endettement à court terme. Un ratio de 1,0 signifie qu'une entreprise pourrait survivre pendant un an, même si elle ne réalisait pas de ventes. Globalement, plus le ratio est élevé, plus l'entreprise a de liquidités.

Bien qu'une étude récente menée par Industrie Canada (2005) sur les petites entreprises qui exportent des biens ait déterminé que moins de 2 % des PME avaient exporté des biens en 2000, l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises a révélé que 18 % de PME à forte croissance de tous les secteurs (biens et services) avaient exporté, comparativement à 9 % pour les autres PME au cours de cette année. On sous-estime peut-être la propension supérieure des PME à forte croissance à concentrer leurs efforts sur les marchés extérieurs, car l'enquête n'a pas vérifié la mesure dans laquelle ces petites entreprises sont intégrées à la chaîne d'approvisionnement d'entreprises de plus grande taille (p. ex., Bombardier et ses fournisseurs ou l'industrie automobile et ses fournisseurs), qui exporteraient alors dans le monde entier. Des recherches supplémentaires s'imposent pour bien comprendre la contribution des PME à forte croissance aux marchés d'exportation par l'intermédiaire de la chaîne d'approvisionnement des grandes entreprises.

**PLUS GRANDE PROPENSION À INVESTIR DANS LES ACTIVITÉS DE RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT**

Les PME à forte croissance ont été plus nombreuses que les autres PME à investir dans les activités de recherche-développement (R-D) en 2001 (34 % contre 25 %), mais seulement une faible proportion d'entre elles (2 % en 2001 et 6 % en 2000) étaient considérées comme des entreprises novatrices, soit une proportion

Le tableau 1 présente la moyenne des principaux montants financiers pour les PME à forte croissance en 2000, par comparaison avec celle des autres PME. En 2000, les PME à forte croissance ont affiché un rendement financier supérieur à celui des autres PME en ce qui a trait à la taille et à la rentabilité.

En 2000, la PME à forte croissance moyenne était en meilleure position financière : son actif était de 18 % supérieur à celui des autres PME, elle affichait des revenus 72 % plus élevés, des bénéfices 45 % plus élevés et un portefeuille d'actions 11 % plus élevé. Si on se penche sur les mesures de rentabilité courantes<sup>4</sup>, les PME à forte croissance surclassent une fois encore les autres PME :

- taux légèrement plus élevé de rendement de l'actif (13 % par rapport à 10 % parmi les autres PME);
- taux de rendement des capitaux propres plus élevé (33 % par rapport à 24 %);
- marges de profit semblables (8 % par rapport à 9 %).

En termes de liquidité et de gestion de la dette, la PME à forte croissance moyenne affichait un ratio d'endettement comparable à celui d'autres PME (1,5 pour les PME à forte croissance et 1,4 pour les autres PME). À court terme, la PME à forte croissance ont le même niveau de liquidité que les autres entreprises, le ratio de liquidité général étant de 1,5.

**RENDEMENT FINANCIER SUPÉRIEUR**

similaire à celle observée pour les autres PME (2 % en 2001).

**PROPENSION À EXPORTER SOUS-ESTIMÉE DU FAIT QUE L'ON NE CONNAÎT PAS LEUR CONTRIBUTION À LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT MONDIALE**

## PRÉSENCE DANS TOUS LES SECTEURS, MAIS CONCENTRATION DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER ET LES INDUSTRIES DU SAVOIR

En 2001, on trouvait des PME à forte croissance dans chaque secteur de l'économie canadienne. Comme on peut le voir à la figure 2, toutefois, les PME à forte croissance tendaient à être légèrement plus concentrées dans le secteur de la fabrication, plus concentrées dans le secteur de la fabrication, des services professionnels et l'industrie du savoir, représentant 24 % des entreprises dans le secteur de la fabrication et celui des services professionnels et 19 % de toutes les entreprises du savoir. Ceci peut expliquer en partie les sommes plus élevées consacrées à la R-D chez les PME à forte croissance, car ces trois secteurs affichent le pourcentage le plus élevé de PME effectuant de la R-D. En 2001, 43 % des entreprises de fabrication, 37 % des entreprises de services professionnels, et 47 % des entreprises du savoir ont investi dans la R-D.

## REPRÉSENTÉES DANS TOUTES LES CATÉGORIES D'ENTREPRISES, SELON LA TAILLE

Parmi les PME à forte croissance, on trouvait des entreprises de toutes les tailles – celle-ci étant définie selon le nombre d'employés – (voir la figure 3), mais la plupart (74 %) comptaient moins de cinq employés en 2001. Cette proportion est similaire à celle observée pour les autres PME (80 % comptant moins de cinq employés).

SOURCE : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.

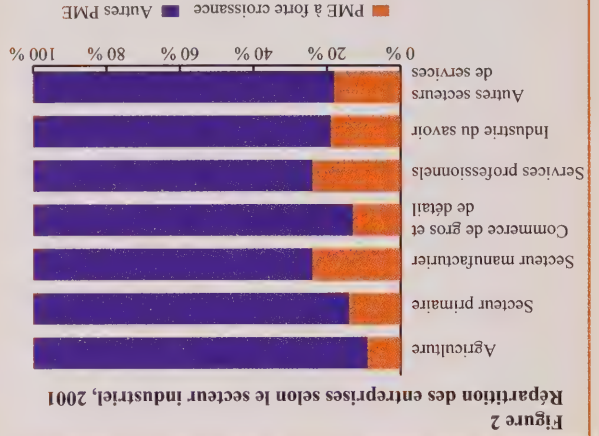


Figure 2

SOURCE : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.

SOURCE : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.

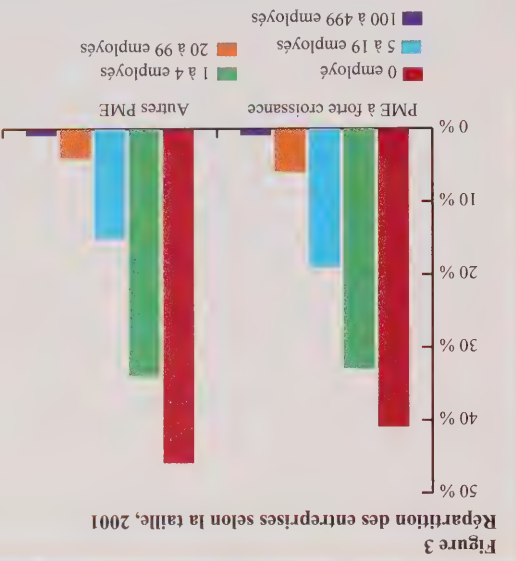


Figure 3

En 2001, les entreprises comptant plus de cinq employés représentaient une proportion plus élevée (26 %) des PME à forte croissance que des autres PME (20 %). On pourrait supposer que ces entreprises ont des recettes, un actif et des bénéfices plus élevés ainsi qu'une plus vaste expérience puisque, de façon générale, les grandes entreprises ont une production supérieure en chiffres absolus et exercent leurs activités pendant plus longtemps que les petites entreprises. Toutefois, les données ne corroborent pas cette hypothèse : elles montrent que la répartition des PME à forte croissance selon l'âge était la même que pour les autres PME en 2001 (78 % étaient en exploitation depuis plus de cinq ans). Toutefois, la combinaison de ces facteurs (recettes, actif et bénéfices plus élevés) peut atténuer le risque perçu par les prêteurs : comme nous le verrons ci-après, les PME à forte croissance ne semblent pas avoir plus de difficulté que les autres PME à obtenir du financement.



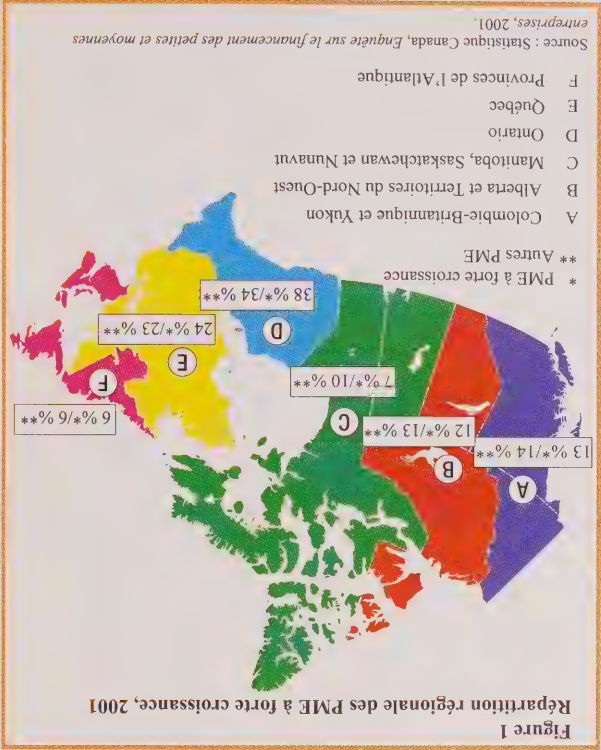
En 2001, 17 % des PME canadiennes (plus de 305 000 entreprises) étaient considérées comme étant à forte croissance, comparativement à 12 % en 2000. Selon une étude antérieure menée par Industrie Canada (Parsley et Dreessen, 2004), les entreprises ont été à l'origine de la création nette de près de 1 million d'emplois sur environ 1,8 million créés entre 1985 et 1999. Les petites entreprises à forte croissance représentent une faible proportion de l'ensemble des PME, mais elles fournissent une contribution considérable à l'économie canadienne.

#### Profil des PME à forte croissance en 2001

- 34 % investissaient dans des activités de R-D
- (comparativement à 25 % pour les autres PME);
- 12 % exportaient leurs biens ou services vers d'autres pays (proportion similaire à celle des autres PME) comparativement à 18 % en 2000;
- 91 % exportaient des biens aux États-Unis, 14 % en Europe et 12 % en Asie;
- 37 % appartenaient majoritairement ou dans une proportion égale à des femmes et 63 % appartenait majoritairement à des hommes (par rapport à 35 % et 65 %, respectivement, pour les autres PME);
- 78 % avaient plus de dix ans d'expérience en gestion dans l'industrie où elles évoluaient (par rapport à 84 % pour les autres PME);
- 59 % des propriétaires avaient fait des études postsecondaires (proportion similaire à celle des autres PME);
- 81 % des propriétaires avaient eux-mêmes établi leur entreprise (par rapport à 70 % pour les autres PME).

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2001.

La répartition des PME à forte croissance dans les différentes régions reflète la structure des économies régionales du Canada. Ces entreprises étaient réparties dans toutes les régions du pays (voir la figure 1), avec une concentration supérieure en Ontario et au Québec. La part totale des PME à forte croissance dans ces deux provinces (62 %) était légèrement plus élevée que celle des autres PME (57 %). Un rapport antérieur (Industrie Canada, 2003) indiquait qu'on trouvait davantage de PME à forte croissance dans le secteur manufacturier et les industries du savoir que dans d'autres secteurs de l'économie en 2000. La concentration d'entreprises de fabrication (67 % de toutes les PME du secteur manufacturier au Canada) et d'industries du savoir (65 % de toutes les PME du savoir au Canada) en Ontario et au Québec pourrait expliquer la concentration plus élevée de PME à forte croissance dans les provinces centrales du Canada.



Dans l'étude intitulée *Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations*, la croissance des entreprises est évaluée d'après la progression de l'emploi, mais le Programme de recherche sur le financement des PME utilise la croissance des ventes à titre de facteur déterminant. Cette divergence des critères de croissance peut entraîner certaines différences conceptuelles entre les résultats des deux études.





# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

## Les PME à forte croissance

Les petites entreprises jouent un rôle essentiel dans la croissance économique. Des études récentes menées par Industrie Canada (Parsley et Dreessen, 2004) et d'autres organisations ont permis de cerner un petit groupe de petites et moyennes entreprises (PME) qui ont contribué de façon disproportionnée à la croissance de l'emploi au Canada. Ces entreprises très performantes, souvent appelées « petites et moyennes entreprises à forte croissance », sont à l'origine de la création nette de près de 1 million d'emplois sur environ 1,8 million créés au Canada entre 1985 et 1999.

Selon une autre étude récente (Fischer et Reuber, 2002), les PME à forte croissance offrent de grandes possibilités au chapitre des bénéfices, mais elles représentent par ailleurs un risque financier important. Pour que ces PME demeurent un élément moteur de la croissance, il est important dans la perspective de la politique publique de comprendre les défis et les obstacles auxquels elles se heurtent lorsqu'il s'agit de maintenir leur croissance. Le présent profil, qui est fondé sur la base de données la plus complète sur le financement des petites entreprises, présente les principales caractéristiques de ces PME à forte croissance, les tendances en matière de financement et les obstacles financiers possibles.

## Sommaire des résultats clés

- En 2001, 17 % des PME canadiennes étaient considérées comme étant à forte croissance, entre 1985 et 1999, les PME à forte croissance ont été à l'origine de la création nette d'environ un emploi sur deux au Canada.
- En 2001, les PME à forte croissance étaient :
  - réparties dans toutes les régions du pays, mais avec une concentration légèrement supérieure en Ontario (38 %) et au Québec (24 %);
  - présentes dans tous les secteurs de l'économie canadienne, avec une concentration plus grande dans le secteur manufacturier, le secteur des services professionnels et les industries du savoir; et
  - plus nombreuses à investir dans la recherche-développement (R-D) que les autres PME (34 % par rapport à 25 %).

## Définitions

- Les PME à forte croissance ont été plus nombreuses que les autres PME à demander du financement par emprunt (21 % contre 17 %) et par crédit-bail (11 % contre 6 %).
- En 2000, les PME à forte croissance ont été proportionnellement plus nombreuses à utiliser du capital de risque d'investisseurs providentiels ou de sociétés de capital de risque. Par rapport aux autres PME, elles étaient trois fois plus susceptibles d'obtenir du financement auprès d'investisseurs providentiels et vingt-deux fois plus susceptibles dans le cas des sociétés de capital de risque.
- Après les prêts commerciaux et les marges de crédit (48 % d'utilisation), les PME à forte croissance tendent à avoir davantage recours au crédit commercial des fournisseurs (45 %) et au crédit personnel du propriétaire (38 %) que les autres PME (49 %, 38 % et 33 %, respectivement).

Patrick Huot, Industrie Canada  
Christine Carrington, Industrie Canada

mai 2006

Les petites et moyennes entreprises à forte croissance sont des entreprises commerciales dont les ventes cumulatives ont affiché une augmentation de plus de 50 % sur une période de trois ans. La forte croissance peut aussi être définie en fonction de la création d'emplois ou d'autres variables financières; toutefois, les chercheurs ne semblent pas s'entendre sur une définition commune de la notion de forte croissance et l'adoption d'une définition particulière varie principalement selon les données disponibles et les objectifs visés. Dans l'analyse présentée ci-après, les PME à forte croissance sont comparées avec le profil et le financement de toutes les autres PME dont les ventes cumulatives n'ont pas augmenté de plus de 50 % sur une période de trois ans.

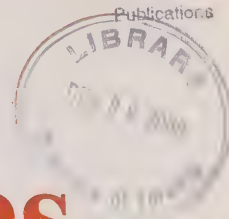


Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

CA1  
IST  
-559

Government  
Publications



**SMALL BUSINESS**

# Financing Profiles

**SME Financing Data Initiative**

**September 2006**

## Informally Financed SMEs

**Dr. Allan Riding, University of Ottawa  
Brad Bélanger, Industry Canada**

### Highlights in 2004

#### ... of informally financed SMEs

- Incidence of informal investment was higher among firms in the manufacturing, wholesale/retail and knowledge-based sectors.
- Firms in which business angels invested were more likely to have owners under 40 (25 percent) than firms financed by family or friends (22 percent) or other firms (13 percent).
- On average, firms that received angel financing reported higher revenues (40 percent) and total assets (25 percent) than other firms.

#### ... of the financing of informally financed firms

- 26 percent of angel-financed firms sought external capital compared with 19 percent of firms without informal financing.
- Angel-financed firms were more likely to have their applications for debt approved (85 percent) than firms financed by friends and family (70 percent).
- Firms financed by friends and family were more likely to draw on all available sources of financing at the business start-up stage, whereas firms financed by business angels were less likely to cast as broad a net.
- Angel-backed firms tended to be more substantial and better capitalized than those financed by friends and family.

*This profile looks at small and medium-sized enterprises (SMEs) that received financing for risk capital through the informal marketplace in Canada. The informal marketplace is composed of two types of investors: family or friends, and business angels (individuals who invest their personal funds at arm's length in businesses owned and operated by individuals unrelated to them). This article examines the differences between these two types of investors and the impact of their investments on SMEs.*

*This work is based on research drawn from the comprehensive database of the SME Financing Data Initiative. The project is among the first efforts to study the demand side of the informal investment market in Canada.*

*Findings for this profile were taken from financial statement information from more than 800 respondents of the Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2004 in the following categories:*

- equity financing from friends and family;
- equity financing from business angels;
- current loans from friends and family;
- current loans from angels;
- loans from friends and family received during start-up; and
- loans received from angels during start-up.

### INCIDENCE AND IMPORTANCE OF RISK CAPITAL IN CANADA

Risk capital comes from both the formal market, which is essentially venture capital companies managing third-party capital, private equity and initial public offerings (IPOs) on public markets, and the informal market, which comprises business angel investments and investments from friends and family. Risk capital is increasingly recognized as an important source of financing, particularly for SMEs with high growth potential that are seeking substantial amounts of capital for expansion in return for a share of the business. However, risk capital is a financing strategy suitable to only a small proportion of SMEs. In 2004, just 1.2 percent of all SME owners sought risk capital.

Among the various sources of risk capital, informal investments are the single largest source of external equity capital for Canadian SMEs. Among all SMEs



## Definitions

For the purposes of this analysis, small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined as firms with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues. Excluded are non-profit or government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies (SME Financing Data Initiative).

Informal investors are individuals who invest personal funds in businesses owned by someone else. There are two types:

- “Love money” is personal funds invested by **friends and family**.
- **Business angels** are typically well-educated, high net-worth individuals who invest their personal funds at arm’s length in businesses owned and operated by individuals unrelated to them. The angels are frequently entrepreneurs or former entrepreneurs. They have much to offer to new firms, both in financing and in knowledge and experience in operating a business.

### Caveat on the data

The majority of informally financed firms in the sample examined in this profile received informal investments before they were questioned for the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004. Their responses may relate to financing that was received before 2004.

reporting on financing activity that took place in 2004, 23 percent of requests for equity financing were made to friends and family, and 22 percent to private angel investors. Only 7 percent of requests for equity financing were made to the formal side of the risk capital market, venture capital firms.

## SUPPLY OF INFORMAL INVESTMENTS AND VENTURE CAPITAL IN CANADA

In 2001, the aggregate flow of investment funding from business angels in Canada was at least \$3.5 billion, averaging approximately \$117 000, invested in about 30 000 businesses. Friends and family members who invested in small firms collectively comprised a substantially larger pool of investment capital, with an aggregate flow of investment capital of more than \$5 billion during 2001 (Riding, 2005). Together these accounted for nearly twice the venture capital invested by venture capitalists.

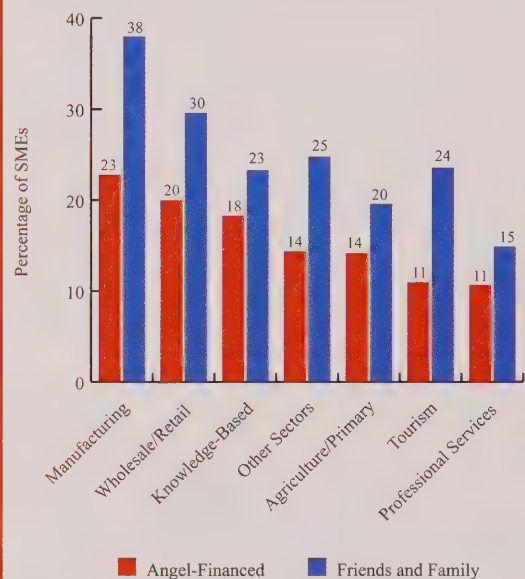
## INCIDENCE OF INFORMAL INVESTMENT

In 2004, business angels played a financing role in more than 200 000 SMEs, or about 15 percent of the 1.36 million SMEs in Canada. By comparison, friends and family have been involved financially in more than 328 000 Canadian enterprises, almost 25 percent.

### By Industry Sector...

Figure 1 shows the incidence of financing by informal investors across each sector of industry in 2004. The results indicate that business angels are involved in firms across all sectors but are most likely to be associated with enterprises in the manufacturing, wholesale/retail and knowledge-based sectors, and least likely to participate in the tourism and professional services sectors. Investments from friends and family cross all sectors; however, their investments are more prevalent in the manufacturing and wholesale/retail sectors. Professional services and the agricultural and primary sectors are least likely to attract investment by friends and family.

**Figure 1**  
Percentage of Informally Financed SMEs by Sector



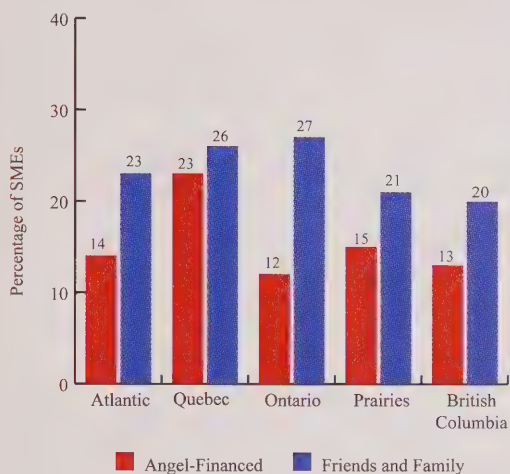
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



## By Region...

Figure 2 shows the relative frequency of investments by friends and family and by business angels across each region. The findings illustrate that investments by business angels and by friends and family are found in all regions; however, business angels are especially active in Quebec. This finding may warrant further investigation.

**Figure 2**  
Percentage of Informally Financed SMEs by Region



Note: Information regarding the Territories has been suppressed to meet the confidentiality requirements of the *Statistics Act* and/or for data quality reasons.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## ATTRIBUTES OF INFORMALLY FINANCED SMEs

SMEs that have received investments from business angels differ in several ways from other firms (see Figure 3). First, angels are more likely than average to invest in SMEs owned by younger people. Twenty-five percent of angel-financed firms have owners who are under 40 years of age; this compares with 22 percent of firms financed by friends and family, and only 13 percent of other firms.

Business angels are also more likely to invest in businesses that are majority-owned by women. In Canada, during 2004, 17 percent of angel-financed firms were majority-owned by women. This compares with 14 percent of the firms in the other two categories

— majority male and male/female partnerships.

Other research has found that female business owners are less likely than male business owners to apply for venture capital (Orser, Riding and Manley, in preparation). The research has also found they are concentrated in service sectors, which this analysis shows is less attractive to risk capital investors.

Finally, firms owned by individuals whose first language is French were more likely to receive investments from business angels. This is in keeping with the previously noted finding that a relatively high proportion of angel-financed firms are in Quebec (see Figure 2).

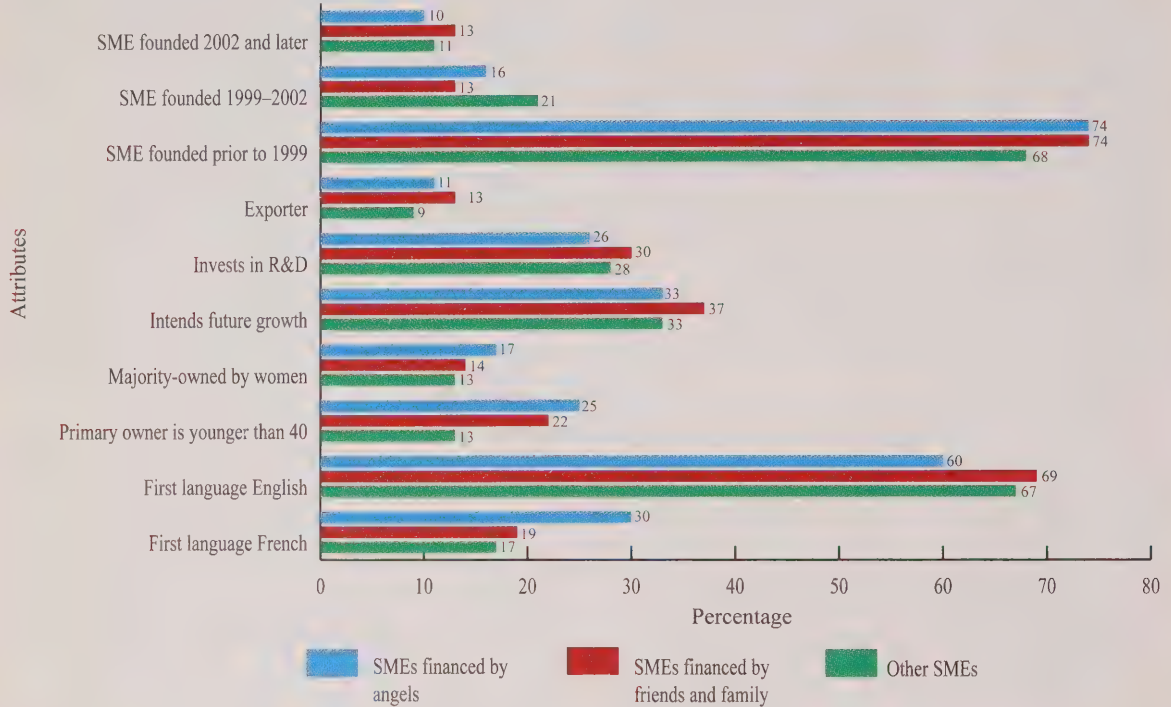
Other business demographic characteristics of SMEs financed by angels and by friends and family differ very little from each other and from other firms (see Figure 3). The propensity of angel-financed firms to engage in exporting, at 11 percent, is similar to that of firms financed by friends and family (13 percent) and to other firms (10 percent). SMEs in these three categories are equally likely to invest in R&D (approximately 28 percent of firms).

## FINANCIAL PERFORMANCE

Both angel-financed SMEs and those financed by friends and family are larger than other SMEs. On average, firms that received angel financing reported revenues that are 40 percent greater and total assets that are 25 percent greater than other firms. Firms financed by friends and family report both revenues and total assets averaging 23 percent more than other firms. This suggests that informal investment has indeed spurred growth for these SMEs. Table 1 outlines average values of various measures of financial performance for each of the three categories of SMEs.

Table 1 also shows that angel-financed SMEs report higher levels of financial leverage (use of debt). For firms financed by angels, the ratio of total debt to total equity is higher (1.54) than firms financed by friends and family (1.16) or other firms (1.11). Perhaps this is

**Figure 3**  
**Business Demographics by Informal Investment History**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

because of the accreditation role that business angels can play. The presence of an external partner may provide comfort to lenders and allow angel-financed enterprises to carry a higher level of debt financing than other SMEs.

### FINANCING ACTIVITY

Access to sufficient levels of capital is a critical component for the successful growth and development of any business. Business angels and friends and family are themselves sources of financial capital; however, as illustrated in Table 2, firms financed by angels are more likely to apply for most forms of external financing (26 percent). In particular, angel-financed firms are more likely to seek commercial loans, and have their applications approved (85 percent), than firms financed by friends and family

(70 percent). This is apparently consistent with the finding noted above that the presence of business angels provides a certain amount of credibility to the firm with suppliers of capital (Madill, Haines and Riding, 2005). This finding may also be consistent with the non-financial value that angel investors often bring to firms.

It is also striking to note the relatively low approval rates associated with bank loan applications and trade credit requests for firms that have received informal investment from friends and family. The 70 percent loan approval rate is substantially lower than the average SME. Conversely, firms financed by friends and family are much more likely to have sought additional equity financing (3.7 percent application rate compared with 0.6 percent of angel-financed firms and 0.6 percent frequency for other firms).

**Table 1**  
**Financial Statement Figures for 2004**

	Angel-Financed SMEs	SMEs Financed by Friends and Family	Other SMEs
Sales	\$754 498	\$666 545	\$532 150
Total Revenue	\$811 151	\$718 399	\$581 807
Current Assets	\$244 743	\$218 371	\$193 253
Total Assets	\$619 925	\$609 094	\$493 866
Current Liabilities	\$187 806	\$157 662	\$108 509
Total Liabilities	\$375 919	\$326 781	\$259 454
Retained Earnings	\$116 861	\$137 661	\$135 750
Owner's Equity	\$136 225	\$150 069	\$102 921
Total Equity*	\$244 006	\$282 313	\$234 412

\* Figures give the average values of various measures of financial performance for SMEs. They may not add up exactly due to rounding and the absence of some income statement or balance sheet data.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

The collective picture of lower loan approval rates and higher equity solicitation rates raises the question of the extent to which financing by friends and family is a response to situations of financial distress.

**Table 2**  
**Financing Request and Approval Rates for 2004**

		Angel-Financed SMEs	SMEs Financed by Friends and Family	SMEs Without Informal Financing
Type of Financing		(Percent)		
Sought any Type of Financing		26	21	19
Debt Financing	Request Rate	22	20	15
	Approval Rate	85	70	92
Trade Credit	Request Rate	13	10	9
	Approval Rate	96	92	92
Equity Financing	Request Rate	0.6	3.7	0.6

Note: The estimates associated with the approval rates for equity financing are less statistically reliable, and hence not provided, due to the lower frequency of responses.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## SUPPLIERS OF DEBT FINANCING

Most debt financing requests were made to chartered banks or credit unions and caisses populaires (approximately 90 percent for all groups of SMEs). In seeking external debt financing, the three groups held different objectives. Firms financed by business angels were more likely to be trying to finance fixed assets (62 percent) than working capital (44 percent). Firms financed by friends and family sought financing for fixed assets 38 percent of the time and working capital financing in 66 percent of applications. While further research will be required, this latter result suggests that investments from business angels are more likely to be for expansion purposes, and investments from friends and family are more likely to address cash shortfalls.

Firms financed by business angels also received debt financing on relatively better terms than other businesses (see box below), again suggesting that the presence of angels provides substantial benefits for access to other forms of financing, in this case to commercial loans.



## CAPITAL STRUCTURE

SME owners draw upon a variety of financing methods. Figures 4 and 5 compare the top 10 sources of financing used by firms financed by business angels with those financed by friends and family. Figure 4 shows the distribution of all financing sources reported by firms in 2004, regardless of the year the financing was authorized or obtained. Figure 5 shows sources of capital that firms reported as having been employed at start-up.

### Credit Conditions for Angel-Financed Firms

- The most requested forms of debt were term loans (38 percent), mortgages (34 percent) and increases in lines of credit (19 percent).
- Angel-financed firms, on average, requested term loans for \$151 000 and were authorized for \$152 000 (compared with \$145 000 requested and \$141 000 authorized for the other two categories of SMEs).
- For mortgages, \$400 000 was requested and \$408 000 was authorized for angel-financed firms (compared with \$165 000 requested and \$188 000 authorized for the other two categories of SMEs).
- 29 percent of owners of angel-financed firms requesting financing were required to pledge personal assets as security (compared with more than 36 percent for the other two categories of SMEs).
- 32 percent of owners of angel-financed firms requesting financing were required to pledge business assets (compared with at least 44 percent for the other two categories of SMEs).
- Angel-financed firms were less likely to be asked to support their loan applications with business plans (18 percent for angels, 20 percent for firms financed by friends and family, 26 percent for other SMEs).
- Angel-financed firms were less likely to be asked to support their loan applications with personal financial statements (34 percent compared with 42 to 45 percent for the other two categories of SMEs) or appraisals (9 percent compared with 13 to 31 percent for the other two categories of SMEs).

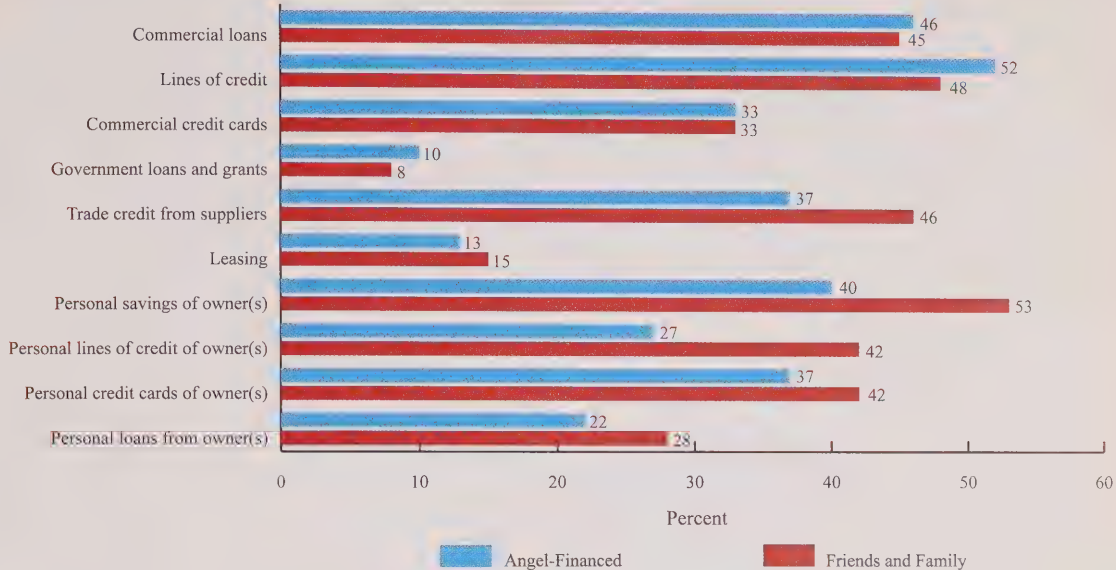
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

The comparison shows that established firms that had historically been angel-financed were more likely to employ formal sources of capital such as commercial loans. Firms financed by friends and family were more likely to rate informal sources, such as personal credit cards, loans from owners and trade credit, as important. This distinction confirms a sense that firms financed by friends or family may, financially, be stretched more thinly than firms financed by business angels.

Figure 5 illustrates the usage of various forms of capital at the start-up stage, prior to the first sale of goods or services. At this stage, all businesses are primarily financed through owners' personal savings and credit instruments, a common financing behaviour for these businesses. Informal investment was also important at the start-up stages of businesses, with 10 percent of firms reporting having received angel financing at start-up and 17 percent of firms reporting start-up financing from friends and family.

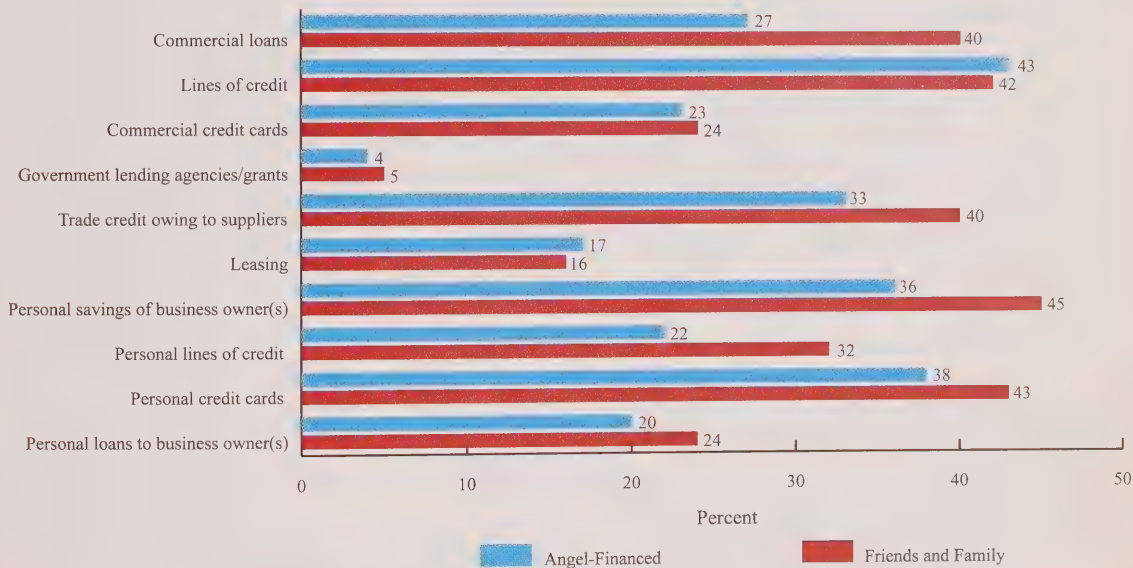
Figure 5 also indicates that firms financed by friends and family are far more likely to draw on all available sources, whereas firms financed by business angels are less likely to cast so broad a net. Perhaps this is because, on average, angels invest more capital — typically at the start-up stage — than friends and family, so angel-financed firms may not need additional financing from other sources. For those SMEs that did require additional capital, the presence of business angels appears to ease the way to commercial lending (see Table 2).

**Figure 4**  
**Top 10 Historical Sources of Financing**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 5**  
**Top 10 Sources of Financing Used at Start-up**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## SUMMARY AND DISCUSSION

This profile examined SMEs that are financed by two forms of informal investment: business angels, and friends or family of the owner(s). SMEs financed by these informal investors are, in general, somewhat larger than most other SMEs, and they operate in all sectors of the economy and in all regions.

But two different pictures emerge of the firms depending on their source of informal investment.

Firms financed by angels are considerably larger (suggesting higher levels of historical growth) than other firms, and are more likely to seek — and receive — other more formal forms of financing, including commercial loans. They also report, on average, higher levels of total revenues. Firms financed by business angels are apparently more likely to be approved for external capital in the form of commercial loans and trade credit than other firms, implying that angels perform an accreditation role as well as being a supplier of capital in their own right — not to mention their role as mentors and advisors.

According to other research, business angels are associated with successful entrepreneurial firms that achieve relatively high rates of return (Riding, 2005).

Firms financed by friends and family are less likely to have loan applications approved and are more likely to resort to personal loans than to commercial loans to finance their firms. Commercial lenders also seek more personal and business collateral in support of the loans, as well as more documentation in support of loan applications, from firms financed by friends or family versus those financed by business angels. From other research, friends and family are known to lose their investments comparatively often and make high rates of return relatively rarely (Riding, 2005).



## REFERENCES

- Madill, J., G. Haines, Jr. and A. Riding. April 2005. "The Role of Angels in Technology SMEs: A Link to Venture Capital." *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 7(2).
- Orser, B., A. Riding and K. Manley. In preparation. "Women Business Owners and Financial Capital, Entrepreneurship Theory and Practice."
- Riding, A. 2005. "Estimating Informal Investment in Canada." Report prepared by Equinox Management Consultants as part of the SME Financing Data Initiative.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada. 2004. *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*.

## SME Financing Data Initiative

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, contact Klaus Kostenbauer at 613-951-0691 with the Small Business and Special Survey Division at Statistics Canada or visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, contact:

Brad Bélanger  
Small Business Policy Branch  
Industry Canada  
Room 906C, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5  
Tel.: 613-946-7287  
Fax: 613-954-5492  
Email: [belanger.brad@ic.gc.ca](mailto:belanger.brad@ic.gc.ca)

## Copyright Information

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1 800 635-7943 (Canada and U.S.)  
Tel. (local): 613-941-5995  
TTY: 1 800 465-7735  
Fax (toll-free): 1 800 565-7757 (Canada and U.S.)  
Fax (local): 613-954-5779  
Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia and Editorial Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 252D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-954-5267  
Fax: 613-947-7155  
Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web at the following address:  
[www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email:  
[copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/6-2006  
ISBN 0-662-49433-4  
60028B

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*.





## Programme de recherche sur le financement des PME

Les *Profilis de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports et des études sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le

financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada cherche à brosser un

tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes

entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du

financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au 613-951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site Web [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Brad Bélanger  
Direction générale de la politique de la petite entreprise

Industrie Canada  
Bureau 906C, Tour Est  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-946-7287  
Télé. : 613-954-5492

Courriel : [belangerbrad@ic.gc.ca](mailto:belangerbrad@ic.gc.ca)

## Information sur le droit d'auteur

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

ATS : 1-800-465-7735

Télé. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télé. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : [publications@tps.gc.ca](mailto:publications@tps.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 252D, tour Ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-954-5267

Télé. : 613-947-7155

Courriel : [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@pws.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pws.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de cat. Iu188-4/6-2006

ISBN 0-662-49433-4

60028B

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs*



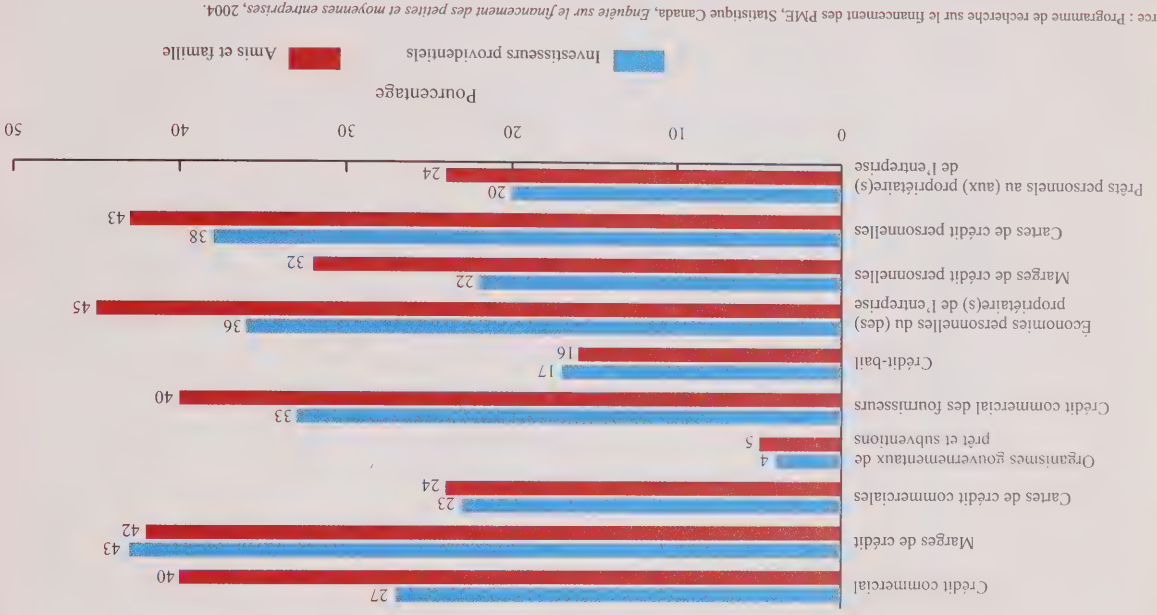
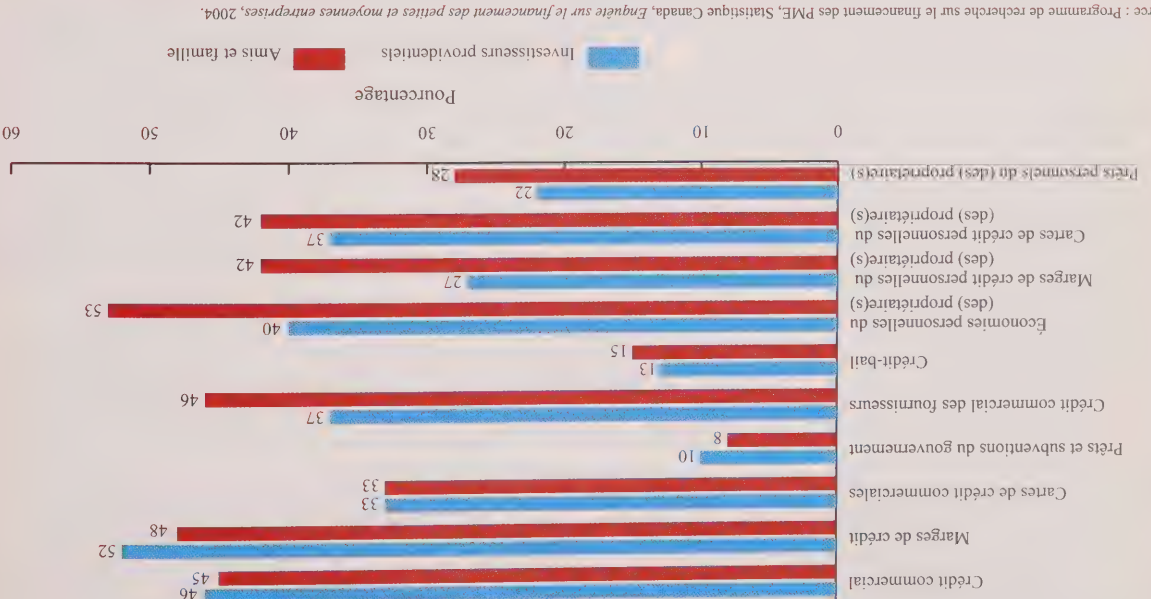
Le présent profil fait état des PME financées par deux sortes d'investisseurs informels : les investisseurs providentiels et les amis ou la famille des propriétaires. Les PME financées par ces investisseurs informels sont généralement un peu plus grosses que les autres PME, et elles évoluent dans tous les secteurs de l'économie et dans toutes les régions.

En ce qui concerne les demandes d'emprunt, les entreprises financées par les amis et la famille sont aux prises avec de plus faibles taux d'approbation, et leurs propriétaires se tournent davantage vers les prêts personnels plutôt que vers les prêts commerciaux pour financer leur entreprise. Les bailleurs de fonds commerciaux leur demandent également plus souvent des garanties constituées sur un bien personnel ou d'entreprise, ainsi que davantage de documents pour étayer leurs demandes d'emprunt. D'autres études indiquent également que les amis et la famille perdent comparativement plus souvent leurs investissements que les bailleurs de fonds commerciaux et obtiennent des rendements relativement élevés (Riding, 2005).

Mais deux tableaux différents se dessinent, selon la source d'investissement informel des entreprises. Les entreprises financées par des investisseurs providentiels sont considérablement plus grandes (ce qui implique des niveaux de croissance antérieure plus élevés) que les autres entreprises et elles ont davantage tendance à demander d'autres formes institutionnelles de financement, notamment le crédit commercial. En moyenne, elles font état de recettes totales plus élevées. Les entreprises financées par des investisseurs providentiels ont apparemment de meilleures chances que les autres entreprises de voir approuver leur demande de capitaux externes sous forme de prêts commerciaux, ce qui donne à

## REFERENCES

- Madill, J., G. Haines, Jr. et A. Riding, Jr. et al. 2005. « The Role of Angels in Technology SMEs: A Link to Venture Capital », dans *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, vol. 7, n° 2.
- Orser, B., A. Riding et K. Manley, en préparation. « Women Business Owners and Financial Capital, Entrepreneurship Theory and Practice ».
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, 2004. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*.
- Riding, A., 2005. *Estimating Informal Investment in Canada*, rapport préparé par Equinox Management Consultants dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME.

Figure 5  
Les dix principales sources de financement utilisées à l'étape du démarrageFigure 4  
Les dix principales sources de financement employées par le passé

## Conditions du crédit pour les entreprises financées par des investisseurs providentiels

- Les formes de crédit le plus souvent demandées étaient les prêts à terme (38 %), les hypothèques (34 %) et l'augmentation de la marge de crédit (19 %).

- En moyenne, les demandes de prêts à terme des entreprises bénéficiant d'investissements providentiels étaient de 151 000 \$ et le montant autorisé, de 152 000 \$ (par rapport à une demande de 145 000 \$ et à un montant autorisé de 141 000 \$ dans le cas des deux autres catégories de PME). En ce qui concerne les hypothèques, les demandes des entreprises bénéficiant d'investissements providentiels s'élevaient à 400 000 \$ et le montant autorisé, à 408 000 \$ (par rapport à une demande de 165 000 \$ et à un montant autorisé de 188 000 \$ pour les deux autres catégories de PME).

- 29 % des propriétaires d'entreprises financées par des investisseurs providentiels demandant un crédit devaient mettre en garantie des biens personnels (par rapport à plus de 36 % pour les deux autres catégories de PME).

- 32 % des propriétaires d'entreprises financées par des investisseurs providentiels devaient mettre en garantie des biens d'entreprise (par rapport à au moins 44 % des deux autres catégories de PME).

- Les entreprises financées par des investisseurs providentiels se voyaient généralement plus rarement demander d'étayer leurs demandes de prêt par des plans d'affaires (18 % pour ces entreprises, 20 % pour celles financées par les amis et la famille et 26 % pour les deux autres catégories de PME).

- Dans l'ensemble, on demandait moins souvent aux entreprises financées par des investisseurs providentiels d'étayer leurs demandes de prêt par des états financiers personnels (34 % contre 42 à 45 % pour les deux autres catégories de PME) ou des évaluations (9 % contre 13 à 31 % pour les deux autres catégories de PME).

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

les emprunts par les propriétaires et le crédit commercial. Cette distinction confirme l'idée selon laquelle les entreprises financées par des amis ou la famille pourraient être davantage par des investisseurs

providentiels.

La figure 5 illustre l'usage de diverses formes de capitaux à l'étape du démarrage, avant la première vente de produits ou services. À cette étape, toutes les entreprises sont financées principalement grâce aux économies et aux instruments de crédit personnels des propriétaires, ce qui semble être une stratégie courante. L'investissement informel est également important à l'étape du démarrage des entreprises, puisque 10 % d'entre elles ont indiqué avoir bénéficié d'investissements providentiels à leur démarrage tandis que 17 % ont fait état de fonds de démarrage des amis et de la famille.

La figure 5 indique également que les entreprises financées par les amis et la famille ont tendance à tirer parti de toutes les sources de financement disponibles, contrairement aux entreprises bénéficiant d'investissements providentiels. Ceci est peut-être dû au fait que les investisseurs providentiels investissent en moyenne plus de capitaux – à l'étape du démarrage – que les amis et la famille, si bien que les entreprises financées par des investisseurs providentiels n'ont sans doute pas besoin de fonds supplémentaires d'autres sources. Par ailleurs, la présence d'investisseurs providentiels semble faciliter l'accès aux prêts commerciaux des PME qui ont besoin de capitaux supplémentaires (voir le tableau 2).



Tableau 2  
Taux de demande de financement et d'approbation en 2004

Type de financement				(Pourcentage)	
Ont cherché à obtenir un type de financement quelconque	PME financées par des investisseurs providentiels			PME financées par les amis et la famille	
	PME ne bénéficiant d'aucun financement informel				
Financement par emprunt	Taux de demande	22	20	15	92
	Taux d'approbation	85	70	92	
Crédit commercial	Taux de demande	13	10	9	
	Taux d'approbation	96	92	92	
Financement par capitaux propres		0,6	3,7	0,6	
Taux de demande					

*Nota* : Les estimations associées aux taux d'approbation pour le financement par capitaux propres sont statistiquement moins fiables et ne sont dès lors pas fournies en raison du taux de réponses moindre.  
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

SOURCES DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT

La plupart des demandes de crédit étaient adressées à des banques à charte, à des coopératives d'épargne et de crédit ou à des caisses populaires (environ 90 % pour tous les groupes de PME). Lorsqu'ils cherchent à obtenir du crédit auprès de sources externes, les trois groupes visent des objectifs différents. Les entreprises financées par des investisseurs providentiels essaient le plus souvent de financer des immobilisations (62 %) plutôt que le fonds de roulement (44 %). Pour leur part, les entreprises financées par des amis et la famille cherchent à obtenir des fonds pour des immobilisations dans 38 % des cas et pour leur fonds de roulement dans 66 % des cas. Bien qu'une recherche approfondie soit requise, ce dernier résultat donne à penser que les investissements provenant des investisseurs providentiels visent davantage à servir des objectifs d'expansion, et que les investissements des amis et de la famille servent plutôt à combler des insuffisances de trésorerie.

Les entreprises financées par des investisseurs providentiels ont également bénéficié d'un emprunt à des conditions relativement meilleures que les autres entreprises (voir l'encadré ci-dessous), ce qui porte à croire que la présence d'investisseurs providentiels

STRUCTURE DU CAPITAL

Les propriétaires de PME ont recours à diverses méthodes de financement. Les figures 4 et 5 comparent les dix principales sources de financement utilisées par les entreprises bénéficiant d'investissements providentiels à celles employées par les entreprises financées par les amis et la famille. La figure 4 présente la répartition de toutes les sources de financement dont ont fait état les entreprises en 2004, quelle que soit l'année où le financement a été autorisé ou obtenu. La figure 5 montre les sources des capitaux que les entreprises ont déclaré avoir employées lors du démarrage.

Comme l'illustre la comparaison, les entreprises établies qui, par le passé, avaient été financées par des investisseurs providentiels étaient plus susceptibles de se tourner vers des sources de capitaux institutionnelles comme des prêts commerciaux. Les entreprises financées par des amis et la famille avaient davantage tendance à envisager des sources informelles, comme les cartes de crédit personnelles,

Tableau 1  
Chiffres tirés des états financiers de 2004

	PME bénéficiant d'investissements providentiels	PME financées par les amis et la famille	Autres PME
Chiffre d'affaires	754 498 \$	666 545 \$	532 150 \$
Recettes totales	811 151 \$	718 399 \$	581 807 \$
Actifs à court terme	244 743 \$	218 371 \$	193 253 \$
Total des actifs	619 925 \$	609 094 \$	493 866 \$
Passif à court terme	187 806 \$	157 662 \$	108 509 \$
Total du passif	375 919 \$	326 781 \$	259 454 \$
Bénéfices non répartis	116 861 \$	137 661 \$	135 750 \$
Capitaux propres	136 225 \$	150 069 \$	102 921 \$
Total des capitaux propres*	244 006 \$	282 313 \$	234 412 \$

\* Les chiffres donnent les valeurs moyennes de diverses mesures des résultats financiers des PME. Le total ne correspond pas à la somme des chiffres, du fait qu'ils ont été arrondis et que certaines données sont absentes du bilan ou de l'état des résultats.

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

de l'emprunt). On observe que les entreprises financées par des investisseurs providentiels ont un ratio dette/capitaux propres supérieur (1,54) à celui des entreprises financées par des amis et la famille (1,16) et à celui des autres entreprises (1,11). Cet état de chose est peut-être attribuable au rôle positif que peuvent jouer les investisseurs providentiels à l'appui de l'entreprise. La présence d'un partenaire externe peut rassurer les bailleurs de fonds et permettre aux entreprises financées par des investisseurs providentiels de contracter davantage d'emprunts que les autres PME.

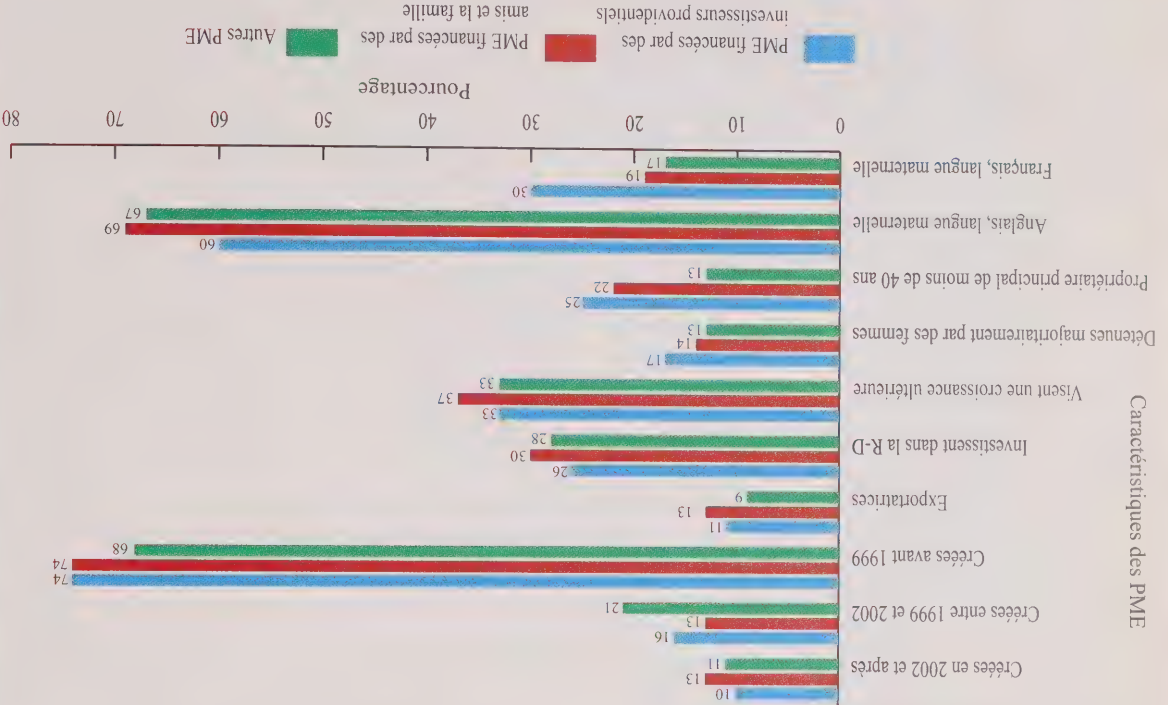
## ACTIVITÉ DE FINANCEMENT

L'accès à des niveaux de capitaux suffisants est essentiel à la croissance et au développement de toute entreprise. Les investisseurs providentiels et les amis et la famille sont en soi des sources de capitaux, mais comme le montre le tableau 2, les entreprises financées par des investisseurs providentiels se tournent généralement plus facilement vers l'ensemble des formes de financement externe (26 %). Plus précisément, ces entreprises sont plus susceptibles de faire des demandes de crédit commercial et d'obtenir leur approbation (85 %) que les entreprises financées par des amis et la famille (70 %). Ce constat corrobore, semble-t-il, la conclusion susmentionnée

selon laquelle la présence d'investisseurs providentiels confère une certaine crédibilité à l'entreprise auprès des fournisseurs de capitaux (Madill, Haines et Ridling, 2005). Cette réalité semble également conforme à la valeur non financière que les investisseurs providentiels confèrent souvent aux entreprises. Il est également frappant de constater les taux d'approbation relativement faibles associés aux demandes de crédit bancaire et de crédit commercial dans le cas des entreprises ayant bénéficié d'investissements informels des amis et de la famille. Le taux d'approbation des prêts de 70 % est de loin inférieur à celui de la PME moyenne. Par contre, les entreprises financées par les amis et la famille ont généralement davantage tendance à demander un financement supplémentaire par capitaux propres (3,7 % du taux de demande par rapport à 0,6 % des entreprises financées par des investisseurs providentiels et 0,6 % pour les autres entreprises). En raison du tableau d'ensemble des taux inférieurs d'approbation d'emprunts et des taux élevés de demande de capitaux propres, on se peut se demander dans quelle mesure le financement par des amis et la famille s'effectue en réponse à des difficultés financières.



Figure 3  
Caractéristiques démographiques des PME, selon l'historique des investissements informels



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Enfin, les entreprises appartenant à des personnes dont la langue maternelle est le français étaient plus susceptibles de bénéficier d'investissements providentiels, ce qui corrobore la constatation mentionnée plus haut, selon laquelle une proportion relativement élevée d'entreprises bénéficiant d'investissements providentiels se trouvent au Québec (voir la figure 2).

Les autres caractéristiques démographiques des PME financées par les investisseurs providentiels et par les amis et la famille ne diffèrent guère entre les deux catégories ou par rapport à celles des autres entreprises (voir la figure 3). Avec un taux de 11 %, la propension des entreprises bénéficiant d'un investissement providentiel à se livrer à l'exportation est similaire à celle des entreprises financées par des amis et la famille (13 %) et des autres entreprises (10 %). Les PME de ces trois catégories sont tout aussi susceptibles d'investir dans la R-D (environ 28 % des entreprises).

**RÉSULTATS FINANCIERS**

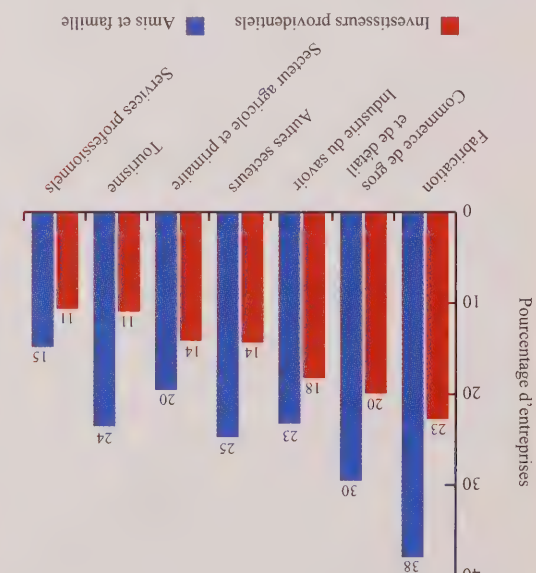
Les PME bénéficiant d'investissements providentiels et celles financées par les amis et la famille sont plus grosses que les autres PME. En moyenne, les entreprises qui bénéficient d'un investissement providentiel ont fait état de revenus qui dépassent de 40 % ceux des autres entreprises et d'un actif total de 25 % supérieur à celui des autres entreprises; les entreprises financées par des amis et la famille font quant à elles état de revenus et d'un actif total qui sont en moyenne de 23 % supérieurs à ceux des autres entreprises. Ceci donne à penser que l'investissement informel a réellement stimulé la croissance de ces PME. Le tableau 1 présente les valeurs moyennes de diverses mesures des résultats financiers pour chacune des trois catégories de PME.

Le tableau 1 montre également que les PME bénéficiant d'un investissement providentiel font état d'un effet de levier financier plus grand (utilisation



secteurs primaire et agricole et du secteur des services professionnels attirent le moins les investissements d'amis et de membres de la famille.

**Figure 1**  
Pourcentage d'entreprises informel, par secteur



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

### Par région...

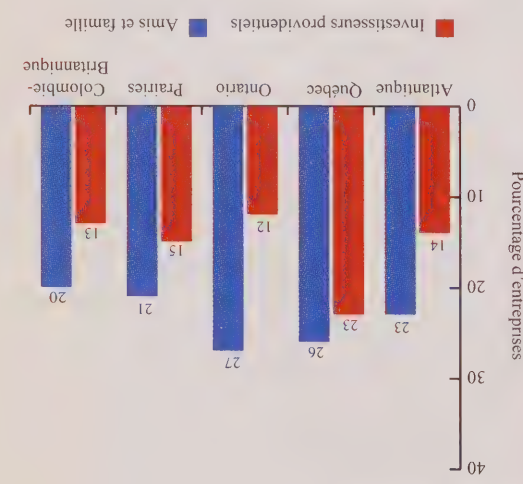
La figure 2 illustre la fréquence relative des investissements d'amis et de membres de la famille ainsi que des investissements providentiels dans chaque région. Comme le montrent les résultats, toutes les régions attirent les investissements des investisseurs providentiels, des amis et des membres de la famille; toutefois, les investisseurs providentiels sont particulièrement actifs au Québec. Ce constat mérite peut-être un examen plus approfondi.

### CARACTÉRISTIQUES DES PME BÉNÉFICIAIRE D'UN FINANCEMENT INFORMEL

Les PME qui ont bénéficié d'investissements providentiels diffèrent à plusieurs égards des autres entreprises (voir la figure 3). Tout d'abord, les investisseurs providentiels ont plus tendance que la moyenne à investir dans des PME dont les propriétaires sont jeunes. Ainsi, 25 % des entreprises

bénéficiant d'investissements providentiels appartiennent à des personnes de moins de 40 ans, comparativement à 22 % des entreprises financées par des amis et la famille, et seulement 13 % des autres entreprises.

**Figure 2**  
Pourcentage d'entreprises bénéficiant d'un investissement informel, par région



Nota : L'information concernant les territoires a été supprimée afin de répondre aux exigences en matière de confidentialité prévues par la Loi sur la statistique et pour des raisons de qualité de données.  
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Les investisseurs providentiels sont également plus enclins à investir dans des entreprises détenues majoritairement par des femmes. Au Canada, en 2004, 17 % des entreprises bénéficiant d'un investissement providentiel étaient détenues majoritairement par des femmes, contre 14 % pour les entreprises des deux autres catégories – sociétés de personnes hommes-femmes ou détenues majoritairement par des hommes. D'autres études révèlent que les femmes propriétaires d'entreprise cherchent généralement moins que leurs homologues masculins à obtenir des capitaux de risque (Orser, Riding et Manley, en préparation). Les études montrent également que les femmes entrepreneures se concentrent dans les secteurs de services qui, comme le montre notre analyse, attirent moins les investisseurs de capitaux de risque.

comprend les investissements providentiels et les investissements d'amis ou de membres de la famille. De plus en plus, le capital de risque est considéré comme une importante source de financement, en particulier pour les PME ayant un énorme potentiel de croissance qui cherchent à obtenir d'importants capitaux pour prendre leur essor en échange d'une participation dans l'entreprise. Toutefois, le capital de risque est une stratégie de financement qui ne convient qu'à une petite portion des PME. En 2004, à peine 1,2 % de l'ensemble des propriétaires de PME avaient cherché à obtenir du capital de risque.

### Définitions

Pour les besoins de notre analyse, les petites et moyennes entreprises (PME) sont des entreprises comptant moins de 500 employés, dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 50 millions de dollars. Sont exclus les organismes gouvernementaux ou sans but lucratif, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail (Programme de recherche sur le financement des PME).

Les investisseurs informels sont des personnes qui investissent leurs fonds personnels dans des entreprises appartenant à d'autres. Ils forment deux catégories :

- Le « capital-risque convivial » représente les fonds personnels investis par des amis et la famille.
- Les investisseurs providentiels sont généralement des personnes instruites et bien nantes, qui investissent leurs fonds personnels sans lien de dépendance dans des entreprises qui appartiennent à des propriétaires-exploitants non apparentés. Les investisseurs providentiels sont souvent des entrepreneurs ou d'anciens entrepreneurs. Ils ont beaucoup à offrir aux nouvelles entreprises, aussi bien sur le plan du financement que sur celui des connaissances et de l'expérience dans l'exploitation d'une entreprise.

**Mise en garde concernant les données**  
La majorité des entreprises de l'échantillon examiné dans le présent profil ayant bénéficié d'un investissement informel l'ont reçu avant d'avoir été interrogées dans le cadre de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004. Leurs réponses peuvent se rapporter à un financement reçu avant 2004.

Parmi les diverses sources de capital de risque, les investisseurs informels constituent la plus grande source de capitaux propres externes pour les PME canadiennes. Ainsi, 23 % des demandes de financement par capitaux propres des PME faisaient état

d'emprunt en 2004 étaient adressées à des amis ou à des membres de la famille et 22 % à des investisseurs providentiels. Seulement 7 % des demandes étaient adressées au secteur officiel du marché du capital de risque, soit les sociétés d'investissement de capital de risque.

### OFFRE DE CAPITAUX INFORMELS ET DE CAPITAUX DE

#### RISQUE AU CANADA

En 2001, le montant global de financement par des investisseurs providentiels au Canada atteignait au moins 3,5 milliards de dollars, soit environ 117 000 \$ investis en moyenne dans quelque 30 000 entreprises. Collectivement, les amis et les membres de la famille ayant investi dans des petites entreprises représentaient une réserve de capitaux d'investissement plus grande encore, avec un flux global de plus de 5 milliards de dollars en 2001 (Riding, 2005). Ensemble, ces investissements représentaient près de deux fois le capital de risque investi par les sociétés d'investissement de capital de risque.

### FRÉQUENCE DE L'INVESTISSEMENT INFORMEL

En 2004, les investisseurs providentiels ont joué un rôle dans le financement de plus de 200 000 PME, soit environ 15 % des 1,36 million de PME en activité au Canada. À titre comparatif, mentionnons que les amis et la famille ont appuyé financièrement plus de 328 000 entreprises canadiennes, soit près de 25 %.

#### Par secteur industriel...

La figure 1 présente la fréquence du financement par les investisseurs informels dans chaque secteur industriel en 2004. Selon les résultats, les investisseurs providentiels sont présents dans tous les secteurs, mais on les trouve plus généralement dans les secteurs de la fabrication, du commerce de gros et de détail et l'industrie axée sur le savoir. Leur présence est moins évidente dans les secteurs du tourisme et des services professionnels. En revanche, les investissements des amis et de la famille touchent tous les secteurs, mais ils sont plus fréquents dans la fabrication et le commerce de gros et de détail. Les entreprises des





# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

septembre 2006

Allan Riding, Université d'Ottawa  
Brad Belanger, Industrie Canada

**PME bénéficiant d'un  
financement informel**

**Points saillants pour 2004**

**... concernant les PME bénéficiant**

**d'un financement informel**

**... concernant le financement des entreprises  
bénéficiant d'un financement informel**

- Le financement informel est un mode de financement utilisé surtout par les entreprises des secteurs de la fabrication, du commerce de gros et de détail et de l'industrie du savoir.
- Les propriétaires des entreprises ayant obtenu des investissements d'investisseurs providentiels avaient plus souvent moins de 40 ans que les entreprises financées par la famille ou des amis et que les autres entreprises (25 %, 22 % et 13 %, respectivement).
- En moyenne, les entreprises ayant bénéficié d'un investissement providentiel ont déclaré des revenus et un actif total plus élevés que les autres entreprises (40 % comparativement à 25 %).

- 26 % des entreprises ayant bénéficié d'investissements providentiels ont cherché à obtenir des capitaux externes, par rapport à 19 % des entreprises n'ayant pas bénéficié d'un investissement informel.
- Les probabilités d'approbation des demandes de crédit sont généralement plus élevées pour les entreprises financées par des investisseurs providentiels (85 %) que pour les entreprises financées par des amis et la famille (70 %).
- Les entreprises financées par des amis et la famille sont plus enclines à exploiter toutes les sources de financement disponibles à l'étape du démarrage que les entreprises financées par des investisseurs providentiels.
- Les entreprises financées par des investisseurs providentiels bénéficient généralement d'un meilleur financement et de montants plus élevés que celles bénéficiant de l'investissement d'amis et de la famille.

Le présent profil porte sur les petites et moyennes (PME) qui

ont bénéficié d'un investissement de capital de risque par

l'intermédiaire du marché des capitaux informels au Canada.

Ce marché se compose de deux types d'investisseurs : la famille

ou les amis, et les investisseurs providentiels (personnes qui

investissent leurs fonds personnels sans lien de dépendance dans

des entreprises dont le propriétaire-exploitant est une personne

non apparentée). Le présent article examine les différences

entre ces deux types d'investisseur et l'incidence de leurs

investissements sur les PME.

Les travaux reposent sur l'information tirée de la base

de données détaillées du Programme de recherche sur le

financement des PME. Le projet est l'un des premiers à étudier le

volet « demande » du marché des capitaux informels au Canada.

Les constats de ce profil sont tirés de l'information provenant

des états financiers de plus de 800 répondants à l'Enquête sur le

financement des petites et moyennes entreprises de 2004, dans les

catégories suivantes :

- financement par capitaux propres d'amis et de la famille;
- financement par capitaux propres d'investisseurs providentiels;

prêts en cours d'amis ou de la famille;

prêts en cours d'investisseurs providentiels;

prêts d'amis et de la famille consentis lors du démarrage;

prêts reçus d'investisseurs providentiels lors du démarrage.

**FRÉQUENCE ET IMPORTANCE DU CAPITAL DE RISQUE**

**AU CANADA**

Le capital de risque provient à la fois du marché des capitaux institutionnels, qui se compose essentiellement de sociétés d'investissement de capital de risque gérant les capitaux de tiers, des capitaux de risque privés et des premiers appels publics à l'épargne, et du marché des capitaux informels qui





Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

CA1  
IST  
-SS9

Government  
Publications

## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles



SME Financing Data Initiative

September 2006

## Exporter SMEs

Dr. Barbara Orser, University of Ottawa  
Christine Carrington, Industry Canada

### Highlights in 2004

#### ... of the profile of exporters

- 8 percent of SMEs exported goods or services in 2004, reporting over \$44 billion in exports.
- **Export propensity** (percent of firms engaged in exporting) is higher among larger SMEs and those in the manufacturing or knowledge-based sectors.
- **Export intensity** (percent of sales derived from exports) is similar among all SME sizes, but higher within service sectors.
- **Growth firms** — 65 percent of growth-oriented SME owners engaged in export, compared with only 37 percent of other SME owners.
- **Born global** — 8 percent of start-up businesses (firms operating less than two years) engaged in exporting.

#### ... of the financing of exporters

- **High capital needs** — 36 percent of SME exporters sought financing in 2004, compared with only 23 percent of other SMEs.
- **Financing obstacles** — 76 percent of exporters were approved for financing in 2004, compared with 82 percent of other SMEs.
- **Risk capital** — exporters were three times more likely to apply for equity financing.
- **Satisfaction** — exporters were less satisfied with the accessibility, business understanding, relationship and overall quality of service of their financial provider.

*Small and medium-sized enterprises (SMEs) comprise the majority of Canadian firms that sell goods and services abroad. Because their exports are linked to increased productivity, job creation and economic growth (Baldwin and Gu, 2003; Lefebvre and Lefebvre, 2000), these SME exporters merit closer study.*

*This article presents a profile of Canadian SMEs that exported in 2004, using the comprehensive database of the SME Financing Data Initiative and two measures: "export propensity," the percentage of firms that export, and "export intensity," the percentage of total sales these firms derived from exports.*

*The profile examines the distinguishing features of SME exporters and their financing needs, and provides insight into the differences between exporters in the manufacturing and service sectors. It also challenges some assumptions about how Canadian businesses expand.*

### IMPORTANCE OF EXPORTS TO THE CANADIAN ECONOMY

In 2004, exports of goods and services accounted for over 40 percent of the Canadian Gross Domestic Product (Statistics Canada, 2004). Between 1993 and 2002, the total value of goods exported from Canada more than doubled (Industry Canada, February 2006). Export-oriented firms account for one in three Canadian jobs (Export Development Canada, 2005). SMEs make a significant contribution to this export market, accounting for 97 percent of exporter firms.

### EXPORT ACTIVITY OF CANADIAN SMEs

The decision to export can be motivated by many factors, including the intention to increase firm revenue; extend seasonal sales; offset limited or declining Canadian markets; diversify risk across several markets; increase operational economies of scale; and capitalize on perceived competitive advantages, organizational skills and resources. In 2004, 8 percent of Canadian SMEs exported goods or

services — down 3 percent from 2000.<sup>1</sup> While it is not clear why proportionately fewer businesses reported having export sales, exporters in the smallest size classes accounted for most of the decline.<sup>2</sup> Canadian exporters reported a third of their sales were generated from exports in 2004.

### Definitions

There are four categories of international trade: goods or services that cross the Canadian border, including transportation and travel; customers, such as tourists, who cross the border into Canada; Canadian firms that establish a commercial presence abroad; and revenue generated when Canadian personnel do business abroad.

For the purposes of this profile, small and medium-sized enterprise (SME) exporters are defined as businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues that sold goods or services outside Canada during 2004. This definition of an SME excludes non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and financing and leasing companies.

**Export propensity** is defined as the proportion of businesses reporting sales of goods or services outside Canada.

**Export intensity** is defined as the ratio of revenue from exports to total sales revenue.

### MARKET PROXIMITY A FACTOR FOR EXPORTER SMEs

Among all Canadian regions, SMEs located in British Columbia and the Atlantic provinces were most likely to export in 2004. As Figure 1 illustrates, 10 percent of SMEs in British Columbia and 9 percent of businesses in the Atlantic provinces operated in the international market. This may reflect the flow of Canadian goods and services through these coastal provinces for export to the Pacific Rim or Europe (Schrier, 2001).

### Canadian Trade Facts

- Canada is the most trade intensive of the G7 industrialized countries. Exports account for over 40 percent of Canada's Gross Domestic Product.
- International trade is the fastest-growing area of the Canadian economy.
- It is estimated that every \$1 billion in exports creates or sustains 11 000 jobs in Canada.
- One job out of every three in Canada depends on goods and services exports.
- International investment is responsible for more than one out of every 10 jobs in Canada, over 50 percent of Canada's exports and 75 percent of its manufacturing exports..

Source: Team Canada Inc. *A Step-by-Step Guide to Exporting*.  
See <http://www.exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/en/es01868.html>

Throughout Ontario and Quebec, 8 percent of SMEs exported in 2004. Given that these two provinces have the highest concentrations of manufacturing firms, however, the impact of SMEs on export activity may be underestimated. A significant proportion of manufacturing-based SMEs in Ontario and Quebec are integrated into the supply chains of larger firms (e.g. the automobile industry and its suppliers) that would then export worldwide. Additional research is required to fully understand the contribution of SMEs to Canadian exports through supply chains.

SMEs operating in urban locations were also more likely to export than rural-based firms. In 2004, 9 percent of urban-based SMEs reported export sales compared with 6 percent of rural-based SMEs. This compares with 12 percent of urban firms and 7 percent of rural businesses that exported in 2000.

<sup>1</sup> While the scale of the decrease is different, the trend is consistent with Statistics Canada's findings drawn from the Canadian Exporter Registry, which reports that the total number of Canadian establishments that exported goods declined for the first time in 2002, down 2 percent from 2001. Note that the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises* captures information on export sales of both goods and services, meaning these figures are not directly comparable.

<sup>2</sup> Statistics Canada reports that the value of exports from the total wholesale trade industry fell almost 10 percent between 2001 and 2002 and that the wholesale trade industry accounted for the largest drop in the number of exporters ("Profile of Canadian Exporters," 1993 to 2002. *The Daily*, Monday, March 22, 2004.)



**Figure 1**  
Distribution of Exporter SMEs within Regions, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## PROFILE

### MANAGEMENT SKILLS AND EXPORTING

Managing in the international market requires particular resources, management skills and market knowledge. In 2004, SME owners with more than 10 years of management experience were more likely to report export sales than owners with fewer years of experience (see Table 1). Research indicates that “this association [between management skills and export activity] is further emphasized with management teams possessing international experience as they are more likely to engage foreign partners” (Reuber and Fischer, 1997). Only one percent of younger business owners (those under 30 years) were involved in exporting in 2004, which may indicate that they have not yet acquired the skills and knowledge to export.

### LIKELIHOOD OF EXPORTING INCREASES WITH BUSINESS SIZE

Decreasing telecommunication costs, integrated transportation, information networks and the increasing globalization of trade, among other factors, enable even the smallest of firms to engage in exporting. The vast majority of Canadian firms have fewer than five employees. However, even among these micro-firms, 8 percent reported export sales.

**Table 1**  
**Profile Comparison (2004)**

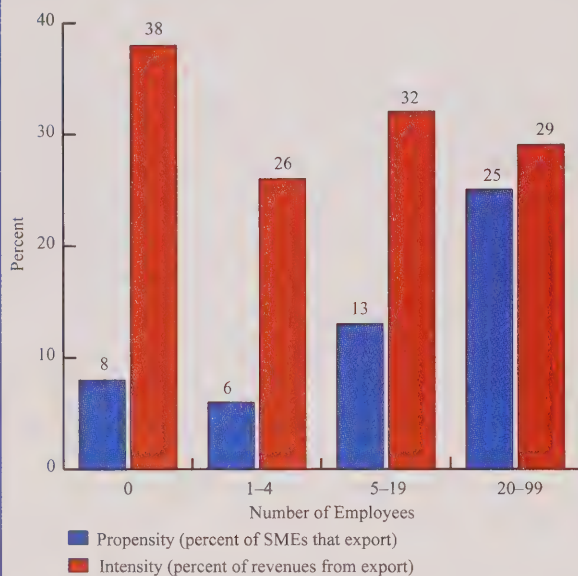
Exporter SMEs	Owner Characteristics	Other SMEs
13 percent women, 67 percent men and 20 percent are partnerships	<b>Gender</b>	17 percent women, 63 percent men and 20 percent are partnerships
6 percent visible minority, 2 percent Aboriginal, 2 percent disabled and 3 percent are recent immigrants	<b>Minority Status</b>	7 percent visible minority, 2 percent Aboriginal, 4 percent disabled and 1 percent are recent immigrants
1 percent are under 30, 91 percent are between 30 and 64, and 8 percent are over 65 years	<b>Age</b>	3 percent are under 30, 87 percent are between 30 and 64, and 10 percent are over 65 years
73 percent are English, 16 percent are French and 11 percent are a non-official language	<b>First Language</b>	67 percent are English, 19 percent are French and 14 percent are a non-official language
10 percent have fewer than 5 years, 14 percent have between 5 and 10 years, and 76 percent have more than 10 years	<b>Managerial Experience</b>	13 percent have fewer than 5 years, 19 percent have between 5 and 10 years, and 68 percent have more than 10 years

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



Among firms with 5 to 19 employees, 13 percent reported export sales. One quarter of the companies with 20 to 99 employees exported (see Figure 2).

**Figure 2**  
Export Propensity and Intensity by Business Size, 2004\*



\* Due to a low frequency of response, data are not available for businesses with 100 to 499 employees.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

While the likelihood of exporting increases with business size (number of employees), export intensity (the percentage of a firm's sales derived from exports) does not. Among export-oriented Canadian businesses, a significant proportion of revenues are from export sales, regardless of size. Export intensity among the smallest businesses (firms with zero employees) is 38 percent, which is relatively the same compared with other size categories when accounting for margins of error at the 95 percent confidence level. These findings are contrary to the traditional wisdom that as a business increases its number of employees, so does the proportion of export revenue. The associations among export propensity, export intensity and number of employees are presented in Figure 2.

## EXPORTER SMEs ARE GROWTH-ORIENTED

A business owner's plans for expansion are also linked to exporting. One third of Canadian SME owners expressed an intention to expand the size and scope of their business in 2004. Growth-oriented business owners were twice as likely to export compared with owners that did not seek expansion of their firms. Growth orientation is also reflected in owners' attitudes toward sharing ownership in the business. Exporters were twice as likely to indicate a willingness to share equity in the business compared with non-exporters.

### Exporting and Growth

- 34 percent of SME owners intend to expand the size and scope of their business.
- 65 percent of these growth-oriented SME owners were engaged in exporting, compared with only 37 percent of owners not planning expansions.

Exporting as a growth strategy appears to be employed equally among both newer and more established firms. In 2004, newer firms that had been in operation for less than five years were as likely to be engaged in exporting as more established SMEs. This presence of "born global" businesses — firms poised to export at inception — challenges assumptions that exporting is the result of staged growth and that firms must first grow regionally or nationally before expanding into international markets. Born global firms likely reflect the availability of global communications, integrated transportation infrastructures and management commitment within growth-oriented businesses to grow in foreign markets (Bell, 1995).

### SMEs that are Born Global

In 2004, approximately 8.2 percent of start-up businesses (defined as firms that had been in business for two years or less) engaged in exporting, compared with 8.3 percent of all businesses.

## MANUFACTURING AND KNOWLEDGE-BASED SMEs ARE MOST LIKELY TO ENGAGE IN EXPORTING

Across all industry sectors, manufacturers have the highest propensity to export. Among manufacturers, 31 percent sold goods outside Canada, a slight increase from 29 percent in 2000 (see Figure 3). Knowledge-based SMEs were the second most likely sector to engage in exporting.<sup>3</sup> In 2004, 17 percent of knowledge-based firms reported sales outside Canada. Moreover, innovative firms<sup>4</sup> were also three times more likely to export than other SMEs. Among innovative firms, 41 percent of sales were derived from export revenue.

### Exporting within Goods versus Service and Knowledge Industries

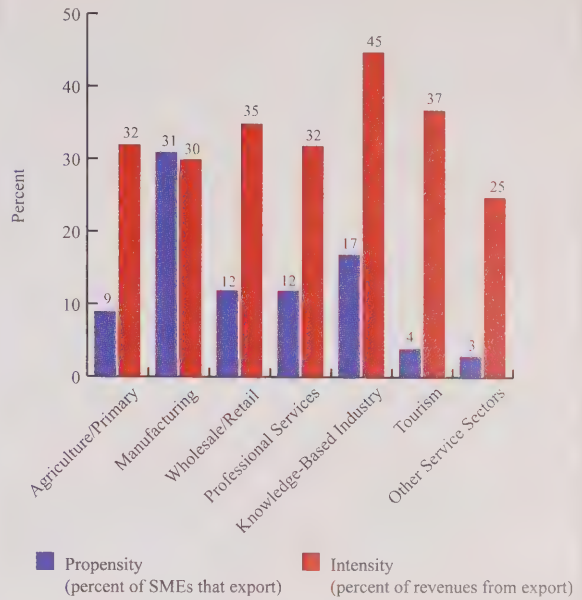
- While export *propensity* is highest among manufacturing businesses, export *intensity* is highest within the service sector and knowledge-based firms.
- In 2004, 45 percent of revenues among knowledge-based SMEs were attributed to exports.

The export intensity of SMEs also differs by industry sector. In 2004, among exporter SMEs, an average of 33 percent of revenue was generated by export sales. Among exporting knowledge-based SMEs, on average 45 percent of total revenue was accounted for by export sales. This compares with one third of total revenue for businesses in the wholesale/retail, agriculture and primary goods, professional services and manufacturing sectors.

### FINANCIAL PERFORMANCE OF EXPORTER SMEs

In 2004, exporters made on average twice as much revenue from sales of goods and services as other SMEs (\$1.2 million for exporters, \$505 761 for other SMEs). Consistent with the findings reported in Figure 2, that exporters tended to be larger SMEs (with 20 to 99 employees), these businesses also had

**Figure 3**  
Export Propensity and Intensity by Industry Sector, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

substantially larger current and total assets, retained earnings and total equity. At the same time, exporter SMEs had nearly twice the level of debt or liabilities as other SMEs. Table 2 compares the financial profile of exporter SMEs with that of other SMEs in 2004. These results illustrate substantial differences in the financial performance of exporters and other SMEs.

### Exporters Achieve Higher Levels of Sales

- In 2004, exporter SMEs averaged \$1.2 million in sales revenue, compared with only \$505 761 among other firms.

<sup>3</sup> Knowledge-based firms are defined using Industry Canada's categorization of industries in the science and technology field and those considered "high knowledge," based on measures of research and development activity.

<sup>4</sup> Innovative firms are defined as those whose owners report spending more than 20 percent of investment on research and development. Innovative firms are found in all industry sectors.

Table 2

Financial Statement Figures, 2004\*

		Exporter SMEs	Other SMEs
		(average \$)	
Revenues	Sales	1 196 453	505 761
	Total Revenue	1 221 842	552 052
Expenses		849 584	344 433
Net Profit (loss) Before Tax		72 255	—
Assets	Current Assets	404 287	177 187
	Fixed Assets	355 430	318 298
	Total Assets	759 717	495 485
Liabilities		409 523	241 237
Equity	Retained Earnings	176 697	131 308
	Total Equity	350 195	254 248

\* Figures may not add up exactly due to rounding and the absence of some income statement or balance sheet data.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

### PERCEIVED OBSTACLES TO GROWTH FOR EXPORTER SMEs

While organizational flexibility and the ability to respond quickly to market demands are important to all SMEs, exporters face unique challenges — fluctuating currency exchange rates, language and cultural differences, and limited knowledge about new customers and markets. Exporters also have costs associated with extra travel, production of new and modified products, market development, compliance with customs regulations, staffing requirements and additional documentation.

Among SME owners surveyed in 2004, the most frequent concern identified was level of taxation. Over half of exporter SMEs were concerned about taxation (see Table 3). The instability of consumer demand was also a concern for business owners. Interestingly, exporters were significantly *less* likely than other SMEs to cite concerns about finding qualified labour.

With respect to the costs of exporting, insurance rates topped internal obstacles to growth, followed by low profitability. In 2004, one third of exporters indicated that obtaining financing was a serious obstacle to growth. A significantly larger proportion of exporters than other SMEs cited concerns about the firm's management capacity. This may reflect the need for management to acquire export-related knowledge and skills in the global marketplace.

Table 3

Perceived Obstacles to Business Growth and Development, 2004

		Exporter SMEs	Other SMEs
		(percent)	
External to the Firm	Levels of Taxation	55	53
	Instability of Demand	42	40
	Finding Qualified Labour	36	49
	Government Regulations	32	36
Internal to the Firm	Insurance Rates	44	41
	Low Profitability	38	39
	Obtaining Financing	36	32
	Management Capacity	22	16

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## FINANCING ACTIVITY

### EXPORTERS ARE MORE LIKELY TO SEEK EXTERNAL CAPITAL

Exporters require capital to manage the costs associated with international trade, such as international travel, compliance costs, fluctuations in currencies between selling and shipping of goods, and expenses associated with new product and market development. It is likely for this reason that a higher percentage of exporters than other SMEs will request some type of external financing, including commercial debt (e.g. term loans, lines of credit, credit cards), leases, a government grant, trade credit from suppliers,



and/or equity. However, this is also consistent with the capital requirements of larger firms, which, as shown in Figure 2, have a higher concentration of exporters.

In 2004, among all SME owners, one quarter (24 percent) sought external financing: 36 percent of exporters and 23 percent of non-exporters. Debt financing was the most common form of capital sought by SME owners in 2004: 28 percent of exporters and 18 percent of non-exporters. Exporters were also more likely to seek equity and government financing: three times more likely to apply for equity and twice as likely to seek a government grant, as illustrated in Table 4.

**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004**

Type of Financing		Exporter SMEs	Other SMEs
		(percent)	
Any External Financing	Request Rate	36	23
Debt Financing	Request Rate	28	18
	Approval Rate	76	82
Lease Financing	Request Rate	5	3
	Approval Rate	98	96
Equity Financing	Request Rate	3	1
	Approval Rate	—	42*
Government Loan or Grant	Request Rate	6	3
	Approval Rate	67	71

\* This estimate is less statistically reliable due to a low frequency of response and can range from an actual approval rate of 26 percent to 58 percent.

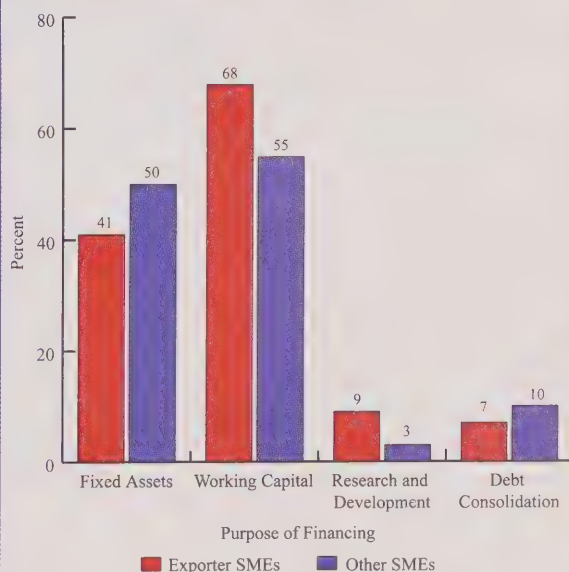
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

The intended use of the capital also differed: in 2004, exporters were more likely than other SME owners to seek capital to finance working capital and research and development (see Figure 4). Conversely, half of other SME owners sought capital to finance fixed assets compared with 41 percent of exporters.

## STRINGENT APPLICATION PROCESS FOR EXPORTER SMEs

The challenges and potential risks associated with exporting are reflected in the application process and the nature of application documentation requested by lenders. In 2004, lenders were more likely to request that the exporter provide collateral from business and personal assets, and documentation such as a formal loan application, business and personal financial statement, business plan and cash flow projection. Figure 5 presents the security and documentation requested by lenders in 2004.

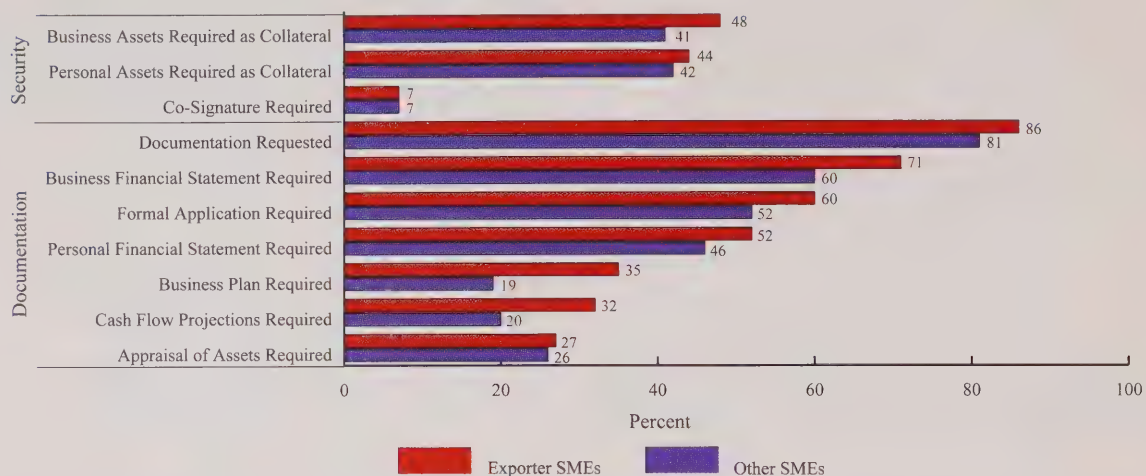
**Figure 4**  
**Intended Purpose of Debt Financing Requested, 2004\***



\* Multiple responses were possible, so estimates will not add up to 100 percent.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 5**  
**Security and Documentation Required by Financial Providers, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## LOWER FINANCING APPROVAL RATES FOR EXPORTER SMEs

Approval rates for financing were lower for exporter SMEs compared with non-exporter SMEs. As shown in Table 4, among SMEs that requested debt financing in 2004 (e.g. term loans, lines of credit, credit cards), 76 percent of exporters were approved compared with 82 percent of non-exporters. This is similar to approval rates in 2000, when 79 percent of exporters and 82 percent of non-exporters were approved. The high proportion of manufacturing firms among exporters may influence these approval rates — only 64 percent of manufacturing SMEs were approved for debt in 2004 compared with 81 percent of SMEs overall.

## CAPITAL STRUCTURE

SME owners draw on many types of commercial and personal debt and equity capital to operate their businesses. On average, exporting SMEs made substantially more use of all forms of financing than did other firms in 2004. Exporter SMEs identify personal savings, retained earnings, commercial credit

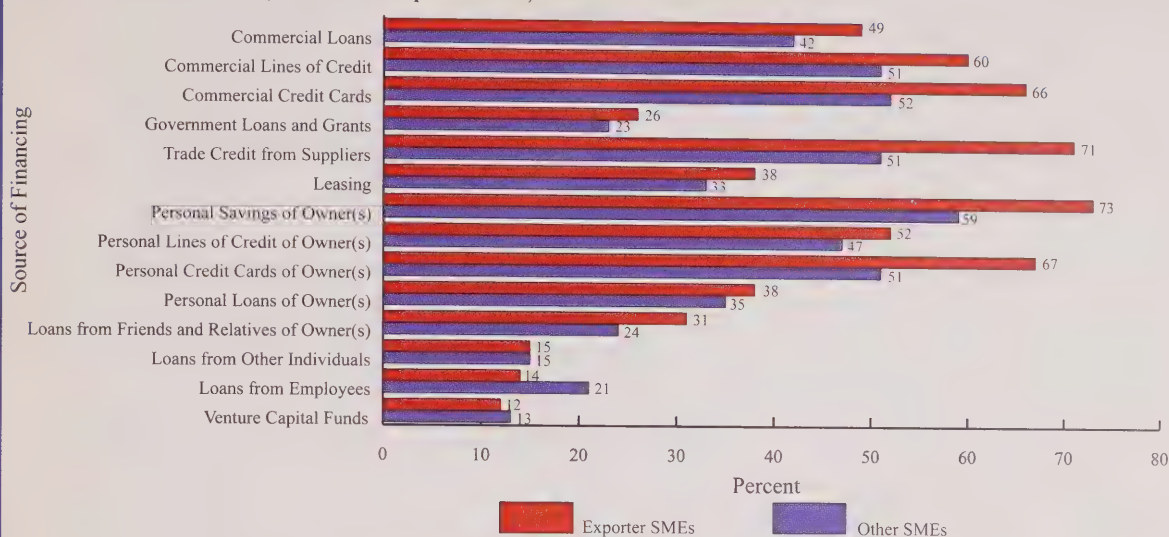
cards, lines of credit, personal credit cards and trade credit as most important for their business operations (see Figure 6). In addition to debt and equity capital, 38 percent of exporters and 33 percent of other SMEs reported that they used leasing in 2004.

Risk capital includes informal equity financing from friends and family of the owners (often referred to as “love money”), third-party investors (e.g. business angels<sup>5</sup>) and formal equity financing from institutional venture capital. Informal equity financing from friends and relatives plays a more important role for exporters than other SMEs. Approximately one third (31 percent) of exporters used love money in 2004 compared with less than one quarter (24 percent) of other SMEs. Formal equity financing from venture capital funds was used relatively rarely among both exporters and non-exporters.

Nearly all SMEs draw on personal sources such as savings, personal lines of credit and personal credit cards to get their businesses established. In 2004, however, exporter SMEs reported significantly higher use of personal savings during the start-up stage (89 percent compared with 73 percent for other

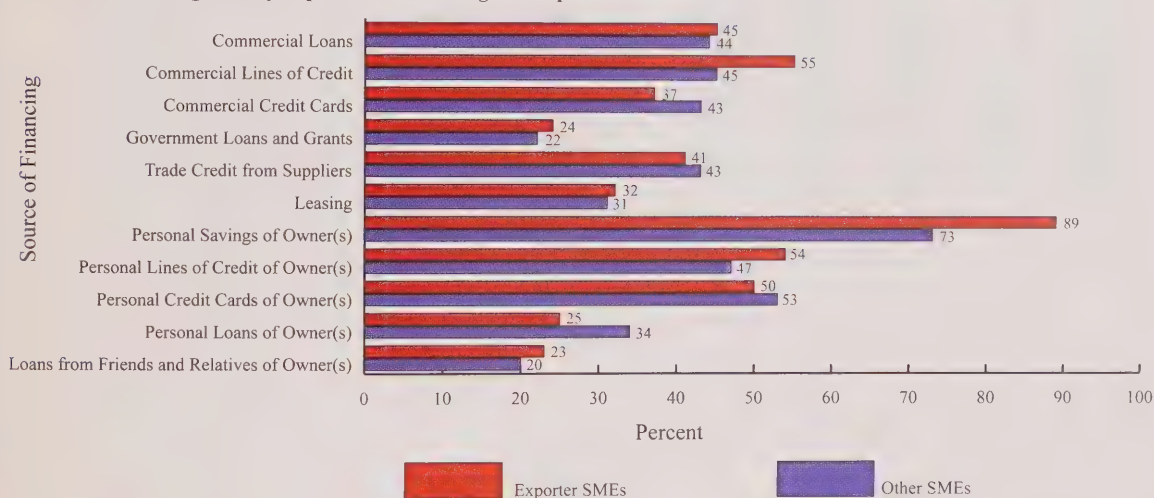
<sup>5</sup> Business angels are defined as individuals unrelated to the firm or its owner providing investment capital in return for an equity share in the business.

**Figure 6**  
**Sources of Financing Used by Established Exporter SMEs, 2004\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year, so estimates will not add up to 100 percent.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2004*.

**Figure 7**  
**Sources of Financing Used by Exporter SMEs During Start-up\***



\* Reported by SMEs operating in 2004 regarding the sources of financing used during start-up. Multiple responses were possible, so estimates will not add up to 100 percent.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2004*.

SMEs). For born global SME exporters (see “SMEs that are Born Global” on page 4), the higher usage of personal capital in 2004 may reflect the potential risk associated with selling goods and services in foreign markets and the need to finance foreign receivables. Figure 7 compares the main sources of capital during the start-up stage for exporters with those sources used

by other SMEs.

### SATISFACTION WITH FINANCIAL PROVIDERS

Exporters reported less satisfaction with their financial providers in 2004 than other SME owners. Exporters ranked nearly all aspects of their relationship with their main financial institution — accessibility,



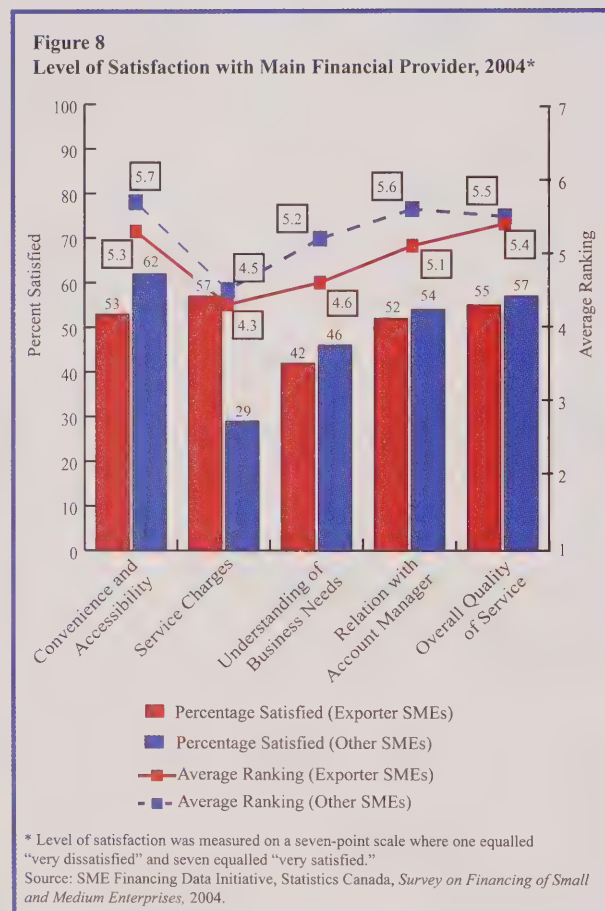
business understanding, relationships and overall quality of service — lower than other SMEs (see Figure 8). The only area in which exporters appeared more satisfied than other business owners was in service fees (see Figure 8). Further research is needed to determine if these findings are related to the lower approval rates for financing and the additional process and documentation requirements experienced by exporter SMEs.

## SUMMARY AND DISCUSSION

This profile has found that Canadian small and medium-sized enterprises that exported in 2004 were more innovative and growth-oriented, larger in size, more likely to have an urban location, and more likely to operate in the manufacturing or knowledge-based sectors than other SMEs. The intensity of exporting among SMEs, as reflected by the percentage of sales-derived exports, was not found to be affected by business size or sector. Rather, export intensity was similar among all size categories examined and slightly stronger among service sectors.

These factors may contribute to the differences reported by exporters and other SMEs regarding their financing needs and experiences. Exporters were more likely to make a request for financing, but reported greater difficulty in accessing financing (e.g. lower approval rates) and greater dissatisfaction with their financial institutions. It is not clear, however, how being an exporter affects financing and the related experience.

Further study will also be required to determine the relative influence of financial performance, business sector, age of owner and management experience on export propensity and export intensity.



## REFERENCES

- Baldwin, J. and Wulong Gu. 2003. "Participation in Export Markets and Productivity Performance in Canadian Manufacturing." Ottawa: Statistics Canada. Cat. No. 11F0027MIE — No. 11.
- Bell, J. 1995. "The Internationalization of the Computer Software Firms." *European Journal of Marketing*, Vol. 29, Issue 8, 60–76.
- Export Development Canada. 2005. "Why Trade is Crucial to Canada." Ottawa: Export Development Canada.
- Industry Canada. February 2006. "Exporting Matters: Job Creation Performance of Exporters, 1993–2002." *Small Business Quarterly*, Vol. 7, No. 4.
- Lefebvre, E. and L. Lefebvre. 2000. "SMEs, Exports and Job Creation: A Firm-Level Analysis." Ottawa: Industry Canada. Research Publications Program, Occasional Paper, No. 26.
- Reuber, R. and E. Fischer. 1997. "The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviours of SMEs." *Journal of International Business Studies*, Vol. 28, Issue 4, 807–816.
- Schrier, D. 2001. "Exports." Victoria: BC Stats, Ministry of Management Services of British Columbia.
- Statistics Canada. 2004. CANSIM, Table 380-0002 and Catalogue No. 13001-XIB.

## SME Financing Data Initiative

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, contact Klaus Kostenbauer at 613-951-0691 with the Small Business and Special Survey Division at Statistics Canada or visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, contact:

Christine Carrington  
Small Business Policy Branch  
Industry Canada  
Room 910C, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5  
Tel.: 613-957-7903  
Fax: 613-954-5492  
Email: [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)

## Copyright Information

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1 800 635-7943 (Canada and U.S.)  
Tel. (local): 613-941-5995  
TTY: 1 800 465-7735  
Fax (toll-free): 1 800 565-7757 (Canada and U.S.)  
Fax (local): 613-954-5779  
Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia and Editorial Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 252D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-954-5267  
Fax: 613-947-7155  
Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web at the following address:  
[www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email:  
[copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/5-2006  
ISBN 0-662-49406-7  
60025B

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises : Les PME exportatrices*.







## Programme de recherche sur le financement des PME

Les *Profilés de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports et des études sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site [Web www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, communiquez avec Klaus Kostenbauer au 613-951-0691, Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales de Statistique Canada, ou consultez le site [Web www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, communiquez avec :

Christine Carrington  
Direction générale de la politique de la petite entreprise  
Industrie Canada

Bureau 910C, Tour Est

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-957-7903

Téléc. : 613-954-5492

Courriel : [carrington.christine@ic.gc.ca](mailto:carrington.christine@ic.gc.ca)

## Information sur le droit d'auteur

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette

publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

ATS : 1-800-465-7735

Téléc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Téléc. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition

Direction générale des communications et du marketing

Industrie Canada

Bureau 252D, tour Ouest

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-954-5267

Téléc. : 613-947-7155

Courriel : [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

Cette publication est également offerte par voie électronique

sur le Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information

contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire

parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant

les femmes que les hommes.

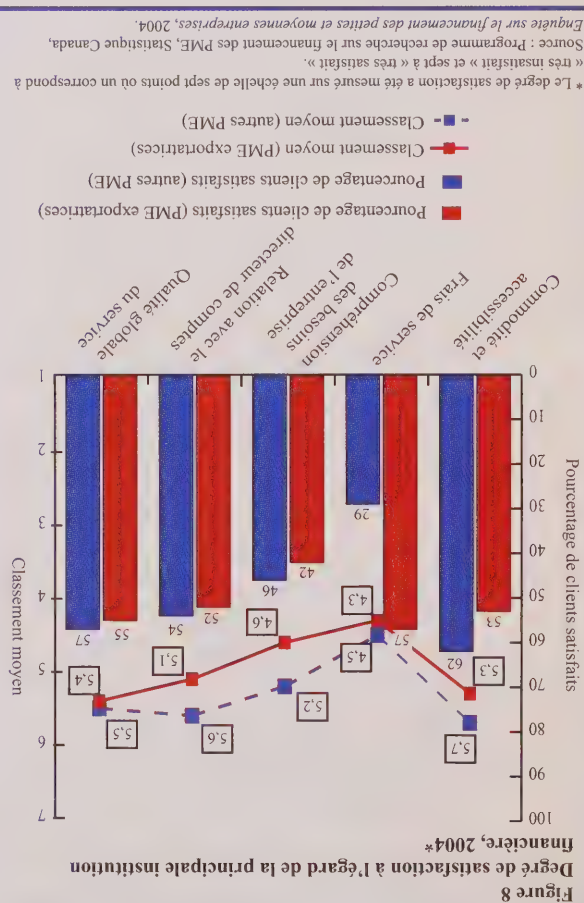
N° de cat. In188-4/5-2006

ISBN 0-662-49406-7

60025B

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles: Exporter SMEs*.

exportations chez les PME. En fait, cet indicateur était similaire dans toutes les catégories de taille examinées et légèrement plus élevé dans les secteurs de services. Ces éléments contribuent peut-être aux écarts signalés par les exportateurs et les autres PME en ce qui a trait à leurs besoins de financement et à leur expérience. Les exportateurs ont été proportionnellement plus nombreux à demander du financement, mais ils ont fait état de difficultés d'accès accrues (p. ex., insatisfaction à l'égard de leur institution financière. On ignore toutefois comment le fait d'être un exportateur influe sur le financement et l'expérience connexe. Des recherches plus poussées seront nécessaires pour déterminer l'incidence relative du rendement financier, du secteur d'activité, de l'âge des propriétaires et de leur expérience en gestion sur la propension à l'exportation et l'intensité des exportations.



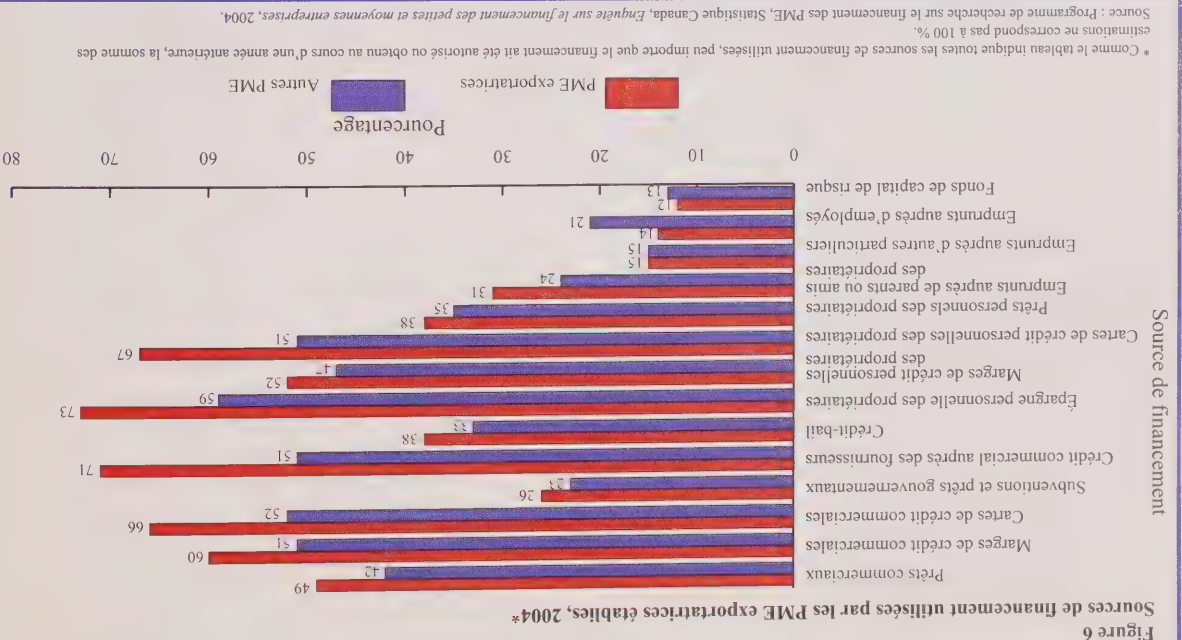
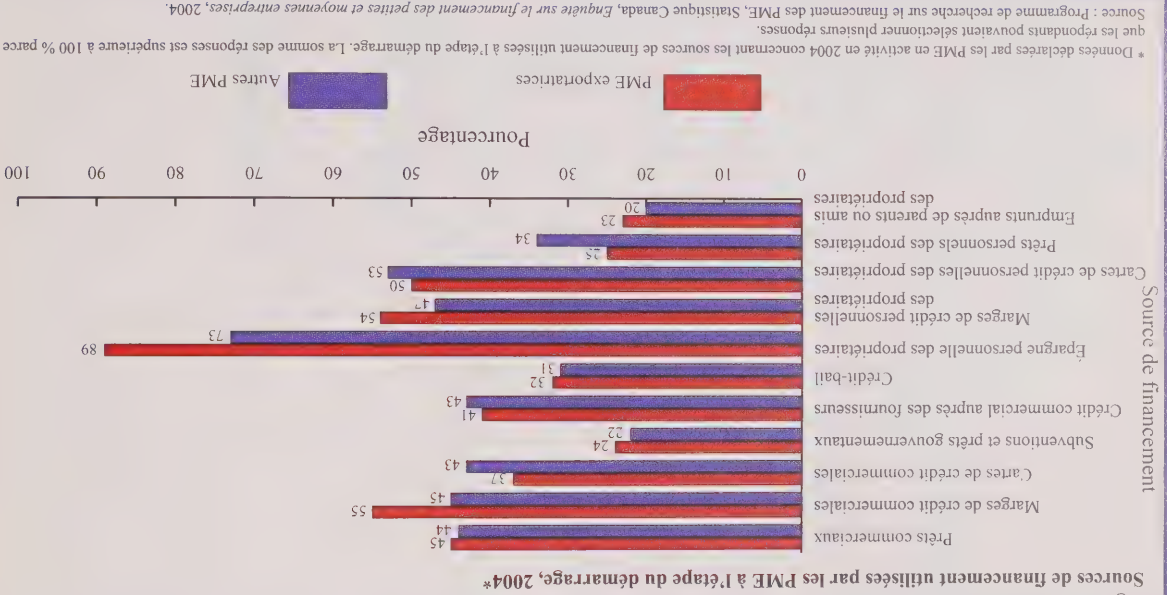
## RÉFÉRENCES

- Baldwin, J. et W. Gu, 2003. *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Ottawa, Statistique Canada, n° 11F0027MIF au catalogue — n° 11.
- Bel, J., 1995. « The Internationalization of the Computer Software Firms », *European Journal of Marketing*, vol. 29, n° 8, p. 60 à 76.
- Exportation et développement Canada, 2005. *Pourquoi le commerce extérieur est essentiel pour le Canada*, Ottawa, Exportation et développement Canada.
- Industrie Canada, février 2006. « Pleins feux sur l'exportation : Performance des exportateurs au chapitre de la création d'emplois, 1993-2002 », *Bulletin trimestriel de la petite entreprise*, vol. 7, n° 4.
- Lefebvre, E. et L. Lefebvre, 2000. *Les PME, l'exportation et la création d'emploi : Une analyse au niveau de l'entreprise*, Ottawa, Industrie Canada, document de recherche n° 26.
- Reuber, R. et E. Fischer, 1997. « The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviours of SMEs », *Journal of International Business Studies*, vol. 28, n° 4, p. 807 à 816.
- Schrier, D.o, 2001. *Exports*, Victoria, BC Stats, ministère des Services de gestion de Colombie-Britannique.
- Statistique Canada, 2004. CANSIM, tableau 380-0002 et n° 13001-XIB au catalogue.

## RÉSUMÉ ET DISCUSSION

Il ressort du présent profil que, par rapport aux autres PME, les petites et moyennes entreprises canadiennes qui ont exporté en 2004 étaient généralement des entreprises plus novatrices, davantage orientées vers la croissance, de plus grande taille et établies

plus souvent en milieu urbain. Elles étaient en outre proportionnellement plus nombreuses à exercer leurs activités dans le secteur de la fabrication ou l'industrie du savoir. D'après le pourcentage du chiffre d'affaires attribuable à l'exportation, ni la taille de l'entreprise ni le secteur ne semblent influencer sur l'intensité des





Les investisseurs providentiels sont des tiers n'ayant aucun lien avec l'entreprise ou son propriétaire, qui investissent du capital en échange d'une participation dans l'entreprise.

Le capital de risque comprend le financement par capitaux propres provenant de parents ou amis des propriétaires, les investisseurs tiers (p. ex., les investisseurs providentiels) et le financement officiel par capitaux propres de sociétés de capital de risque. Le financement informel par capitaux propres, qui provient de proches des propriétaires, joue un rôle plus important pour les exportateurs que pour les autres PME. Environ le tiers (31 %) des exportateurs ont eu recours à l'argent de proches en 2004, comparativement à moins du quart (24 %) des autres PME. Le recours à un financement officiel par capitaux propres provenant de fonds de capital de risque a été relativement rare tant chez les exportateurs que les non-exportateurs.

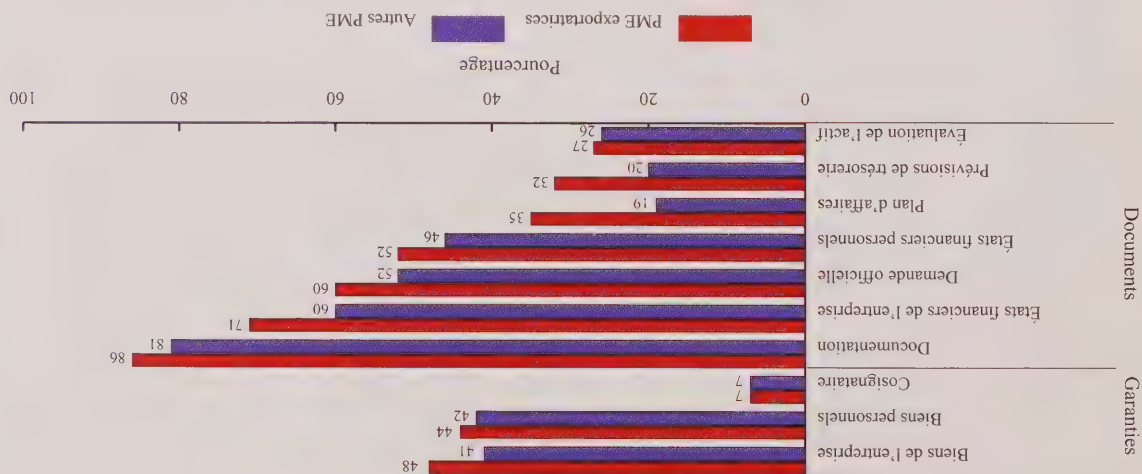
Presque toutes les PME ont fait appel à des fonds personnels, par exemple l'épargne, les marges de crédit personnelles et les cartes de crédit personnelles, pour mettre sur pied leur entreprise. Toutefois, en 2004, les PME exportatrices ont fait état d'une utilisation nettement supérieure de l'épargne personnelle à l'étape du démarrage (89 % contre 73 % pour les autres PME). En ce qui a trait aux PME exportatrices ayant eu une vocation internationale des leur création (voir « PME ayant eu une vocation

internationale dès leur création » à la page 5), l'utilisation plus importante de capital personnel en 2004 reflète peut-être le risque inhérent à la vente de biens et services dans les marchés étrangers et la nécessité de financer les comptes débiteurs étrangers. La figure 7 compare les principales sources de capital à l'étape du démarrage pour les exportateurs et les autres PME.

## SATISFACTION À L'ÉGARD DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

En 2004, les exportateurs se sont dits moins satisfaits de leurs institutions financières que les autres propriétaires de PME. Ils ont attribué une cote plus faible que les autres PME à pratiquement tous les aspects des relations établies avec leur principale institution financière — accessibilité, compréhension des besoins de l'entreprise, relation et qualité globale du service (voir la figure 8). Les frais de service constituent le seul aspect dont les exportateurs semblent plus satisfaits que les autres propriétaires d'entreprises (voir la figure 8). Des recherches plus poussées s'imposent pour déterminer si ces résultats sont liés au taux d'approbation plus faible ainsi qu'aux formalités et aux documents supplémentaires exigés des PME exportatrices.

Figure 5  
Garanties et documents exigés par les institutions financières, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

## STRUCTURE DU CAPITAL

crédit-bail en 2004.

des biens de l'entreprise ou des biens personnels et à exiger des documents, par exemple une demande officielle de prêt, les états financiers de l'entreprise, des états financiers personnels, un plan d'affaires et les prévisions de trésorerie. La figure 5 indique les garanties et documents exigés par les prêteurs en 2004.

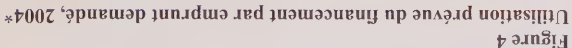
\* Ces données ne sont pas très statistiquement fiables en raison du faible taux de répondants. Le taux d'approbation réel peut varier entre 26 % et 58 %.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes* 2004.

*entreprises*, 2004.

Le taux d'approbation du financement a été plus

tableau pour les PME exportatrices que pour les autres PME. Comme l'indique le tableau 4, parmi les PME exportatrices qui ont demandé un financement par emprunt en 2004 (p. ex., prêt à terme, marge de crédit ou carte de crédit), 76 % ont obtenu une réponse favorable, comparativement à 82 % des non-exportateurs. Ces taux sont similaires aux taux d'approbation enregistrés en 2000, soit respectivement 79 % et 82 %. La forte proportion d'entreprises



\* La somme des estimations est supérieure à 100 % parce que les réponses

multiple étaient acceptées.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.



proportionnellement beaucoup *moins* nombreux que les autres PME à signaler la difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée. En ce qui a trait aux coûts liés à l'exportation, les primes d'assurance constituent l'obstacle interne mentionné le plus souvent, suivi de la faible rentabilité. En 2004, le tiers des exportateurs ont indiqué que l'accès au financement représentait un important obstacle à leur croissance. Les exportateurs ont été beaucoup plus nombreux que les autres PME à se préoccuper des compétences en gestion de l'entreprise, ce qui tient peut-être à la nécessité pour leurs dirigeants d'acquérir des connaissances et des compétences relativement aux exportations dans le marché mondial.

**Tableau 3**  
Obstacles à la croissance et au développement des entreprises selon la perception des PME, 2004

À l'extérieur de l'entreprise	Niveaux d'imposition	Instabilité de la demande	Difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée	Réglementation gouvernementale	(Pourcentage)	
					PME exportatrices	Autres PME
À l'intérieur de l'entreprise	Primes d'assurance	44	41			
	Faible rentabilité	38	39			
	Accès au financement	36	32			
	Compétences en gestion	22	16			

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

## FINANCEMENT

### LES EXPORTATEURS ONT PLUS TENDANCE À SOLLICITER DES CAPITAUX EXTERNES

Les exportateurs ont besoin de capitaux pour couvrir les coûts associés au commerce international, par exemple les voyages à l'étranger, les coûts de

conformité, la fluctuation des taux de change entre la vente et l'expédition des biens, ainsi que les dépenses liées au développement de produits et de marchés nouveaux. C'est pourquoi il y a de fortes chances que les exportateurs soient plus nombreux que les autres PME à solliciter un financement externe, notamment sous forme de créance commerciale (p. ex., prêt à terme, marge de crédit ou carte de crédit), de crédit-bail, de subvention gouvernementale, de crédit commercial auprès des fournisseurs ou de capitaux propres. Toutefois, ces éléments concordent aussi avec les besoins en capitaux des PME de plus grande taille, parmi lesquelles on trouve une concentration plus élevée d'exportateurs (voir la figure 2).

En 2004, le quart (24 %) des propriétaires de PME ont demandé du financement externe, soit plus précisément 36 % des exportateurs et 23 % des non-exportateurs. Le financement par emprunt était la forme de capital la plus demandée par les propriétaires de PME en 2004, à savoir par 28 % des exportateurs et 18 % des non-exportateurs. Comme en témoigne le tableau 4, les exportateurs ont aussi plus souvent demandé du financement par capitaux propres et des fonds publics : ils ont été proportionnellement trois fois plus nombreux à demander du financement par capitaux propres et deux fois plus nombreux à demander une subvention ou un prêt gouvernemental. On observe aussi des écarts au chapitre de l'utilisation prévue du capital : en 2004, les exportateurs ont eu plus tendance que les autres propriétaires de PME à demander du capital pour financer leur fonds de roulement et la recherche-développement (voir la figure 4). En revanche, 50 % ces autres propriétaires ont demandé des fonds pour financer un actif immobilisé, comparativement à 41 % des exportateurs.

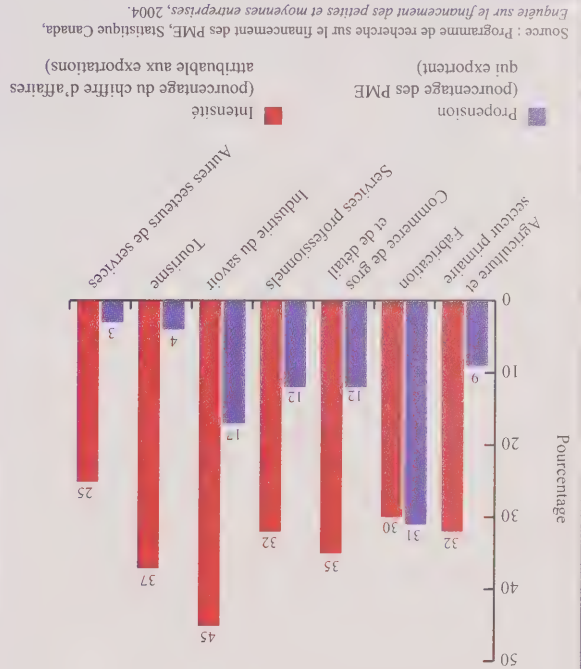
### PROCESSUS DE DEMANDE RIGoureux POUR LES PME EXPORTATRICES

Les difficultés inhérentes à l'exportation et les risques connexes se répercutent sur le processus de demande et la nature des documents exigés par les prêteurs. En 2004, les prêteurs ont eu plus tendance à demander aux exportateurs de donner en garantie



Comme l'indique la figure 2, on trouve davantage d'exportateurs parmi les PME de grande taille (de 20 à 99 employés). Il est donc logique que ces entreprises aient déclaré des valeurs nettement plus élevées au titre de l'actif à court terme et total, des bénéfices non répartis et de l'ensemble des capitaux propres. Par ailleurs, le passif des PME exportatrices était près de deux fois plus élevé que celui des autres PME. Le tableau 2, qui compare le profil financier des deux groupes en 2004, fait ressortir des écarts considérables entre les PME exportatrices et les autres PME.

Figure 3  
Propension à l'exportation et intensité des exportations selon le secteur industriel, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

## OBSTACLES À LA CROISSANCE SELON LA PERCEPTION DES PME EXPORTATRICES

La souplesse organisationnelle et la capacité de réagir rapidement aux demandes du marché sont importantes pour toutes les PME, mais celles qui exportent se heurtent à des difficultés particulières : fluctuation des taux de change; différences linguistiques et culturelles; connaissances limitées sur les clients et marchés nouveaux. En outre, les exportateurs doivent assumer

## Les exportateurs réalisent un chiffre d'affaires plus élevé

- En 2004, les PME exportatrices ont réalisé un chiffre d'affaires de 1,2 million de dollars en moyenne, contre seulement 505 761 \$ pour les autres entreprises.

Les coûts découlant des voyages supplémentaires, de la fabrication de produits nouveaux et modifiés, du développement de marchés, de la conformité aux règlements douaniers, des besoins en personnel et des documents supplémentaires exigés.

Les niveaux d'imposition ont été la préoccupation mentionnée le plus souvent par les propriétaires de PME participant à l'enquête de 2004. Pour plus de la moitié des PME exportatrices, les impôts constituaient une source de préoccupation (voir le tableau 3). L'instabilité de la demande des consommateurs inquiétait aussi les propriétaires d'entreprise. Fait intéressant, les exportateurs ont été

\* Comme les chiffres ont été arrondis et que certaines données sur les états des résultats ou le bilan ne sont pas disponibles, le total peut ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Chiffres des états financiers, 2004*		(Moyenne en dollars)	
		PME exportatrices	Autres PME
Recettes	Ventes	1 196 453	505 761
	Recettes totales	1 221 842	552 052
Charges		849 584	344 433
Bénéfice net (perte nette) avant impôts		72 255	—
Actif	Court terme	404 287	177 187
	Immobilisé	355 430	318 298
Passif		409 523	241 237
Capitaux propres	Bénéfices non répartis	176 697	131 308
	Total	350 195	254 248

<sup>3</sup> La définition de l'expression « entreprise de l'industrie du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme étant « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité en recherche-développement.

<sup>4</sup> Les entreprises novatrices sont celles dont les propriétaires déclarent consacrer plus de 20 % de leurs investissements à la recherche-développement. On trouve ces entreprises dans tous les secteurs industriels.

**RENDEMENT FINANCIER DES PME EXPORTATRICES**

En 2004, le chiffre d'affaires des exportateurs a été en moyenne deux fois plus élevé que celui des autres PME (1,2 million de dollars dans le cas des exportateurs et 505 761 \$ dans celui des autres PME).

L'intensité des exportations des PME varie aussi selon le secteur industriel. En 2004, en moyenne 33 % du chiffre d'affaires des PME exportatrices était attribuable à l'exportation, contre 45 % pour les PME de l'industrie du savoir. La proportion est d'un tiers pour les entreprises des secteurs du commerce de gros ou de détail, de l'agriculture et des produits primaires, des services professionnels et de la fabrication.

**L'exportation dans les entreprises manufacturières par rapport à celles de services et à celles de l'industrie du savoir**

- C'est chez les entreprises manufacturières que l'on observe la *propension* à l'exportation la plus élevée, mais l'*intensité* des exportations est plus forte dans le secteur des services et l'industrie du savoir.
- En 2004, 45 % des recettes des PME de l'industrie du savoir étaient attribuables aux exportations.

Dans tous les secteurs industriels, les fabricants se démarquent par leur propension à l'exportation. Trente et un pour cent des fabricants ont vendu des biens à l'extérieur du Canada, soit une légère hausse par rapport au taux de 29 % observé en 2000 (voir la figure 3). Les PME de l'industrie du savoir, qui comptaient 17 % d'exportateurs en 2004, arrivent au second rang<sup>4</sup>. En outre, les entreprises novatrices<sup>4</sup> ont été proportionnellement trois fois plus nombreuses à exporter que les autres PME, tirant 41 % de leur chiffre d'affaires de l'exportation.

**LES PME MANUFACTURIÈRES ET CELLES DE L'INDUSTRIE DU SAVOIR SONT PROPORTIONNELLEMENT PLUS NOMBREUSES À EXPORTER**

**PME ayant eu une vocation internationale dès leur création**

En 2004, environ 8,2 % des entreprises en démarrage (en activité depuis deux ans ou moins) exportaient des biens ou des services, comparativement à 8,3 % de l'ensemble des entreprises.

L'âge des entreprises ne semble guère avoir d'incidence sur le recours à l'exportation en tant que stratégie de croissance. En 2004, les entreprises en activité depuis moins de cinq ans étaient aussi nombreuses à exporter que les PME bien établies. Cette présence d'entreprises ayant eu une « vocation internationale dès leur création » remet en question les hypothèses voulant que l'exportation est le fruit d'une croissance graduelle et que les entreprises doivent d'abord croître à l'échelle régionale ou nationale avant de se lancer sur les marchés internationaux. Il est probable que l'existence de ce type d'entreprises s'explique par l'accès à des communications mondiales, les infrastructures de transport intégrées et la détermination des dirigeants des entreprises à privilégiant la croissance à prendre leur essor sur les marchés étrangers (Bell, 1995).

**Exportation et croissance**

- 34 % des propriétaires de PME ont l'intention d'accroître la taille de leur entreprise ou d'en élargir les activités.
- 65 % de ces propriétaires exportaient, par rapport à seulement 37 % des propriétaires ne prévoyant aucune expansion.

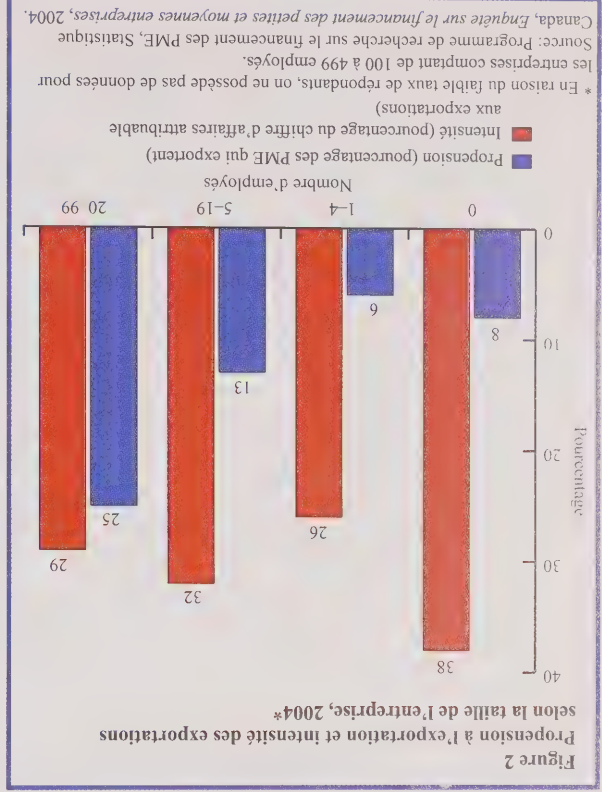


Tableau 1  
Comparaison des profils (2004)

PME exportatrices		Caractéristiques des propriétaires		Autres PME	
Femmes (13 %), hommes (67 %) et partenariats (20 %)		Sexe	Femmes (17 %), hommes (63 %) et partenariats (20 %)		
Minorités visibles (6 %), Autochtones (2 %), personnes handicapées (2 %) et nouveaux immigrants (3 %)		Minorités visibles	Minorités visibles (7 %), Autochtones (2 %), personnes handicapées (4 %) et nouveaux immigrants (1 %)		
Moins de 30 ans (1 %), entre 30 et 64 ans (91 %) et plus de 65 ans (8 %)		Âge	Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (87 %) et plus de 65 ans (10 %)		
Anglais (73 %), Français (16 %) et autres langues (11 %)		Langue maternelle	Anglais (67 %), Français (19 %) et autres langues (14 %)		
Moins de 5 ans (10 %), entre 5 et 10 ans (14 %) et plus de 10 ans (76 %)		Expérience en gestion	Moins de 5 ans (13 %), entre 5 et 10 ans (19 %) et plus de 10 ans (68 %)		

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

La proportion d'entreprises exportatrices augmente en fonction de la taille des entreprises (nombre d'employés), mais non l'intensité des exportations (pourcentage du chiffre d'affaires attribuable aux exportations). Peu importe leur taille, les entreprises canadiennes exportatrices tirent une grande partie de



leurs recettes des ventes à l'exportation. L'intensité des exportations chez les PME les plus petites (aucun employé) est de 38 %, soit un pourcentage similaire à celui observé pour les autres catégories compte tenu des marges d'erreur pour un niveau de confiance de 95 %. Ces conclusions contredisent les idées reçues selon lesquelles la proportion des recettes d'exportation augmente à mesure qu'une entreprise accroît son effectif. La figure 2 illustre les liens observés entre la propension à l'exportation, l'intensité des exportations et le nombre d'employés.

### LES PME EXPORTATRICES PRIVILÉGIENT LA CROISSANCE

On observe aussi un lien entre les projets d'expansion des propriétaires d'entreprise et l'exportation. Le tiers des propriétaires d'entreprise ont dit avoir l'intention d'accroître la taille ou d'élargir les activités de leur entreprise en 2004. Les propriétaires souhaitant faire croître leur entreprise étaient proportionnellement deux fois plus nombreux que les autres à exporter. L'importance accordée à la croissance se reflète aussi dans l'attitude des propriétaires en ce qui a trait au partage de la propriété de leur entreprise. Les exportateurs étaient proportionnellement deux fois plus nombreux que les non-exportateurs à se dire disposés à partager les capitaux propres de leur entreprise.



et 9 % des PME des provinces de l'Atlantique étaient présentes sur le marché international. Ces données tiennent peut-être au fait que les biens et services canadiens transitent par les provinces côtières pour les exportations à destination des pays du littoral du Pacifique et d'Europe (Schrïer, 2001).

#### Faits sur le commerce au Canada

- Le Canada est le pays du G7 qui est le plus axé sur le commerce. Les exportations représentent plus de 40 % de son produit intérieur brut.
  - Le commerce international est le secteur de l'économie canadienne qui affiche la croissance la plus rapide.
  - Selon les estimations, chaque tranche de 1 milliard de dollars d'exportations permet de créer ou de préserver 11 000 emplois au Canada.
  - Au Canada, un emploi sur trois dépend des exportations de biens et de services.
  - Au Canada, plus d'un emploi sur dix, plus de 50 % des exportations et 75 % des exportations manufacturières découlent de l'investissement international.
- Source : Équipe Canada Inc., *Guide pas-à-pas à l'exportation*.  
 Voir <http://www.exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/Tre/eso1868.html>

Dans l'ensemble de l'Ontario et du Québec, 8 % des PME ont exporté en 2004. Toutefois, comme ces deux provinces ont la plus forte concentration d'entreprises manufacturières, on sous-estime peut-être l'incidence des PME sur les exportations. Une proportion appréciable des PME manufacturières ontariennes et québécoises sont intégrées à la chaîne d'approvisionnement de grandes entreprises (p. ex., l'industrie automobile et ses fournisseurs) qui exportent ensuite dans le monde entier. Des recherches supplémentaires s'imposent pour bien comprendre la contribution des PME aux exportations canadiennes par l'intermédiaire des chaînes d'approvisionnement. Les PME en milieu urbain étaient proportionnellement plus nombreuses à exporter que celles établies en milieu rural. En 2004, 9 % des PME situées en milieu urbain ont déclaré des ventes à l'exportation, comparativement à 6 % dans le cas des PME en

#### PROFIL

**COMPÉTENCES EN GESTION ET EXPORTATION**

Une bonne connaissance du marché ainsi que des ressources et des compétences en gestion particulières sont nécessaires pour assurer la gestion sur le marché international. En 2004, les propriétaires de PME comptant plus de 10 ans d'expérience en gestion étaient plus nombreux que leurs homologues peu expérimentés à déclarer des ventes à l'exportation (voir le tableau 1). D'après les études, cette association entre compétences en gestion et exportations est encore plus évidente dans le cas des équipes de gestion possédant une expérience internationale, car elles sont plus susceptibles de mobiliser des partenaires étrangers (Reuber et Fischer, 1997). Seulement 1 % des jeunes propriétaires d'entreprises (moins de 30 ans) ont exporté en 2004, ce qui indique peut-être qu'ils n'ont pas encore acquis les compétences et les connaissances voulues pour ce faire.

#### PROBABILITÉ D'ACCROISSEMENT DES EXPORTATIONS EN FONCTION DE LA TAILLE DES ENTREPRISES

Le coût décroissant des télécommunications, l'intégration des transports, les réseaux d'information et la mondialisation croissante du commerce sont au nombre des facteurs qui permettent aux très petites entreprises de se lancer dans l'exportation. La grande majorité des entreprises canadiennes comptent moins de cinq employés, mais 8 % seulement de ces micro-entreprises ont déclaré des ventes à l'exportation. Treize pour cent des entreprises comptant de 5 à 19 employés ont déclaré des ventes à l'exportation. Le quart des entreprises ayant un effectif de 20 à 99 employés ont exporté des biens ou services (voir la figure 2).

La décision d'exporter peut découler de nombreux facteurs, notamment la volonté d'accroître les recettes de l'entreprise; de prolonger les périodes de ventes saisonnières; de compenser des marchés canadiens limités ou en régression; de répartir le risque entre plusieurs marchés; d'accroître les économies d'échelle dans le cadre de l'exploitation et de tirer parti des avantages concurrentiels perçus, des compétences organisationnelles ainsi que des ressources. Huit pour cent des PME canadiennes ont exporté des biens ou des services en 2004 — soit une baisse de 3 % par rapport à 2000<sup>1</sup>. On ignore pourquoi les PME ont été

## EXPORTATIONS DES PME CANADIENNES

Il y a quatre catégories d'échanges commerciaux : les biens ou les services qui franchissent la frontière canadienne, notamment les transports et les voyages; les clients, par exemple, les touristes, qui traversent la frontière pour entrer au Canada; les entreprises canadiennes qui exercent des activités commerciales à l'étranger; et les recettes générées lorsque des Canadiens font des affaires à l'étranger.

Pour les besoins du présent profil, les petites et moyennes entreprises exportatrices sont celles comptant moins de 500 employés et des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars, qui ont vendu des biens ou des services à l'extérieur du Canada en 2004. Cette définition exclut les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de location à bail.

La **propension à l'exportation** correspond à la proportion d'entreprises qui déclarent des ventes de biens ou de services à l'extérieur du Canada.

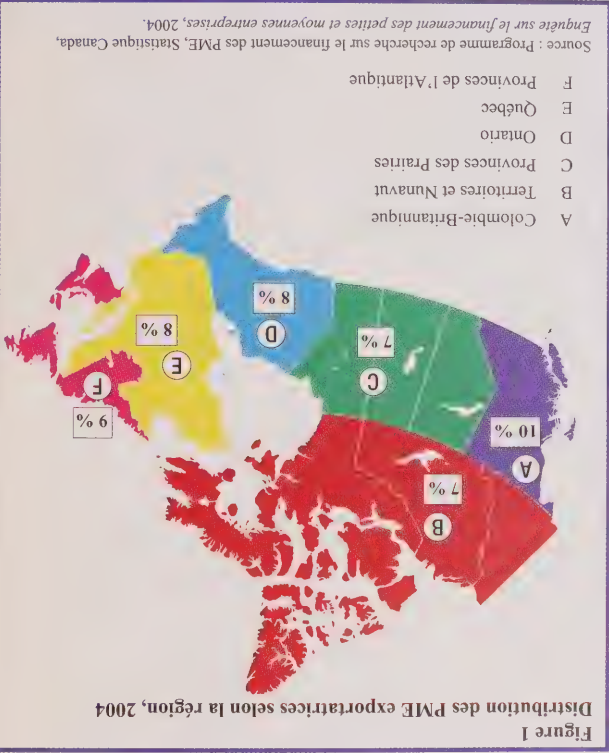
L'**intensité des exportations** représente le ratio des recettes d'exportation aux recettes totales.

## Définitions

proportionnellement moins nombreuses à déclarer des ventes à l'exportation, mais la baisse est surtout imputable aux exportateurs de très petite taille<sup>2</sup>. Les exportateurs canadiens ont déclaré que le tiers de leur chiffre d'affaire découlait des exportations en 2004.

## LA PROXIMITÉ DES MARCHÉS, UN ÉLÉMENT QUI COMTE POUR LES PME EXPORTATRICES

Parmi les PME de toutes les régions du Canada, celles de la Colombie-Britannique et des provinces de l'Atlantique ont été proportionnellement les plus nombreuses à exporter en 2004. Comme l'indique la figure 1, 10 % des PME de la Colombie-Britannique



Bien que l'ampleur de la baisse soit différente, la tendance corrobore les conclusions formulées par Statistique Canada à partir du *Registre des exportateurs canadiens*, selon lequel le nombre total d'établissements canadiens ayant exporté des biens a diminué pour la première fois en 2002, en baisse de 2 % par rapport à 2001. Il est à noter que l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* recueille de l'information sur les ventes à l'exportation de biens et de services, si bien qu'il est impossible d'établir une comparaison directe entre ces chiffres.

<sup>2</sup> Selon Statistique Canada, la valeur des exportations du secteur du commerce de gros a chuté de près de 10 % en 2002 par rapport à 2001 et ce secteur a enregistré la baisse la plus importante en ce qui a trait au nombre d'exportateurs (« Profil des exportateurs canadiens, 1993 à 2002 », *Le Quotidien*, lundi 22 mars 2004).



# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le financement des PME  
septembre 2006

Barbara Orser, Université d'Ottawa  
Christine Carrington, Industrie Canada

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent la majorité des entreprises canadiennes qui vendent des biens et services à l'étranger. Comme leurs exportations sont liées à un accroissement de la productivité, à la création d'emploi et à la croissance économique (Baldwin et Gu, 2003; Lefebvre et Lefebvre, 2000), il convient de s'intéresser de plus près à ces PME exportatrices.

Le présent article trace le profil des PME canadiennes qui ont exporté en 2004, à partir de la base de données détaillée du Programme de recherche sur le financement des PME et de deux mesures : la « propension à l'exportation », soit le pourcentage d'entreprises qui exportent, et l'« intensité des exportations », soit le pourcentage du chiffre d'affaires attribuable aux exportations.

En plus d'examiner les caractéristiques propres aux PME exportatrices et leurs besoins de financement, le profil donne une bonne idée des différences entre les exportateurs des secteurs de la fabrication et ceux des services. Il remet également en question certaines hypothèses concernant le mode d'expansion des entreprises canadiennes.

## IMPORTANCE DES EXPORTATIONS POUR L'ÉCONOMIE CANADIENNE

En 2004, les exportations canadiennes de biens et de services représentaient plus de 40 % du produit intérieur brut du pays (Statistique Canada, 2004). Entre 1993 et 2002, la valeur totale des exportations canadiennes de biens a plus que doublé (Industrie Canada, février 2006). Les entreprises exportatrices génèrent un emploi sur trois au pays (Exportation et développement Canada, 2005). Les PME, qui représentent 97 % des entreprises exportatrices, apportent une importante contribution au marché de l'exportation.

## Les PME exportatrices

### Points saillants pour 2004

- Huit pour cent des PME ont exporté des biens ou des services d'une valeur totale de plus de 44 milliards de dollars en 2004.
- Ce sont les PME de grande taille et celles du secteur de la fabrication ou de l'industrie du savoir qui affichent la plus forte propension à l'exportation (pourcentage des entreprises qui exportent).
- L'intensité des exportations (pourcentage du chiffre d'affaires attribuable aux exportations) est similaire parmi toutes les catégories de taille, mais elle est plus élevée dans les industries de services.
- Entreprises en croissance — 65 % des PME en croissance exportent, comparativement à seulement 37 % des autres PME.
- Entreprises ayant eu une vocation internationale dès leur création — 8 % des entreprises en démarrage (en activité depuis moins de deux ans) exportent.

- Besoins en capital élevés — 36 % des PME exportatrices ont demandé du financement en 2004, contre seulement 23 % des autres PME.
- Obstacles au financement — 76 % des exportateurs ont vu leurs demandes de financement approuvées en 2004, comparativement à 82 % des autres PME.
- Capital de risque — Les exportateurs ont été proportionnellement trois fois plus nombreux à demander un financement par capitaux propres.
- Satisfaction — Ce sont les exportateurs qui ont le plus faible degré de satisfaction à l'égard de leur institution financière concernant l'accessibilité, la compréhension des besoins de l'entreprise, la relation et la qualité globale des services offerts.





## SMALL BUSINESS

CAL  
IST  
-559

## Financing Profiles



## SME Financing Data Initiative

June 2007

## Small and Medium-Sized Enterprises in British Columbia

Christine Carrington, Industry Canada (National Capital Region)

Amy Mar, Industry Canada (Pacific Region)

*Because small and medium-sized enterprises (SMEs) account for nearly all businesses in British Columbia, they are strong drivers in job creation and provincial economic growth. SMEs are also strong contributors to productivity, and have led larger firms in productivity growth in the last 10 years.<sup>1</sup> The big role that SMEs play in B.C.'s economy requires a sound infrastructure to facilitate their growth and expansion. Access to financing is critical for these businesses to develop and expand. This article provides an overview of the characteristics of SMEs in B.C. and looks at the differences in financing activity between the average B.C. firm and the average Canadian firm, using data from the SME Financing Data Initiative.*

**Summary of Key Findings:** British Columbia is home to a wide variety of SMEs in all industry sectors. The financing activity and needs of B.C.'s SMEs are very similar to the average Canadian firm. In B.C., debt is typically the most requested form of financing by SMEs, with a small number of firms seeking equity financing, as is the case in the rest of Canada. Risk capital is a growing source for capital among high-growth and technology-focused SMEs in British Columbia, particularly as provincial tax-credit programs encourage investments at the early stage.

## Definitions

This analysis defines small and medium-sized enterprises (SMEs) as commercial (for-profit) businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues.

Excluded are non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

This analysis compares the profile and financing activity of SMEs in British Columbia with national averages.

## GENERAL CHARACTERISTICS

## SMALL FIRMS MAKE BIG IMPACT IN B.C.

According to Statistics Canada's 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, approximately 200 000 SMEs operate in British Columbia.<sup>2</sup> This represents roughly 15 percent of all SMEs in Canada, which is slightly higher than B.C.'s share of the Canadian population in 2004 at 13 percent (see Table 1).<sup>3</sup>

Table 1

Distribution of SMEs, Gross Domestic Product (GDP) and Population across Canada, 2004

Region	SME Share	GDP Share	Population
	(% Canada)		
Atlantic Provinces	6	6	7
Quebec	22	20	24
Ontario	36	40	39
Prairie Provinces	22	21	17
British Columbia	15	12	13
Territories	<1	<1	<1
<b>Canada Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.

Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.

<sup>1</sup> RBC, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.

<sup>2</sup> Survey data exclude non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

<sup>3</sup> Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.

SMEs are a major job creator in the Canadian economy. Employment growth in SMEs was estimated at 2.4 percent a year from 1983 to 2003, more than double the 1-percent employment growth seen among large firms.<sup>4</sup> During the same period, SMEs created more than 78 percent of all net new jobs in Canada. In B.C., small businesses with fewer than 50 staff members employed one million individuals in 2004, representing nearly 60 percent of all private-sector jobs in B.C.<sup>5</sup>

SMEs in B.C. are relatively young, with a higher than average proportion of firms in operation for less than three years.<sup>6</sup> Roughly 14 percent of the province's SMEs are in the start-up stage, compared with 11 percent for the national average. Half of B.C.'s SMEs intend to expand in the next two years.

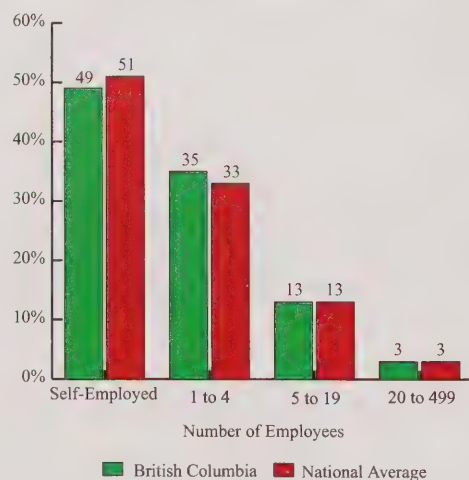
Exporting is one possible growth strategy for B.C. firms given the province's business, trade and transportation networks with the United States and the Asia-Pacific region. One out of 10 SMEs in B.C. exported products or services outside Canada in 2004. This is slightly higher than the national average of 8 percent. Export sales play an important role in the provincial economy, having generated 20 percent of the total provincial gross domestic product (GDP) in 2004 and comprised one third of total revenues for B.C.'s exporting SMEs.

### **MOSTLY SMALL FIRMS IN B.C.**

The financing needs of SMEs depend largely on the size of the firm. SMEs in B.C. are mostly small businesses, with 97 percent employing fewer than 20 people (see Figure 1). Medium-sized and large firms are more likely to seek external financing, whereas small firms typically turn to informal sources of capital, including personal finances.<sup>7</sup>

The self-employed are prominent in B.C., representing nearly half of all of B.C.'s SMEs, similar to the national average, although less than the Prairies at 60 percent. From 2000 to 2005, self-employment rose 20 percent in B.C., much more rapidly than the 9-percent growth seen overall in Canada.<sup>8</sup> The majority of self-employed individuals (76 percent) worked in the services sector during this period, the rest in the goods-producing sector. Self-employed firms are more likely to use personal savings and personal credit cards to finance their operations compared with larger firms.

**Figure 1**  
Distribution of B.C. SMEs by Business Size, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>4</sup> BMO, "SME Job Engine Drives Canadian Employment Growth," *Small Business Research*, Vol. 3, October 2003.

<sup>5</sup> BC Stats, "2005 Small Business Profile." Note that small businesses are defined in this report as those firms with fewer than 50 employees.

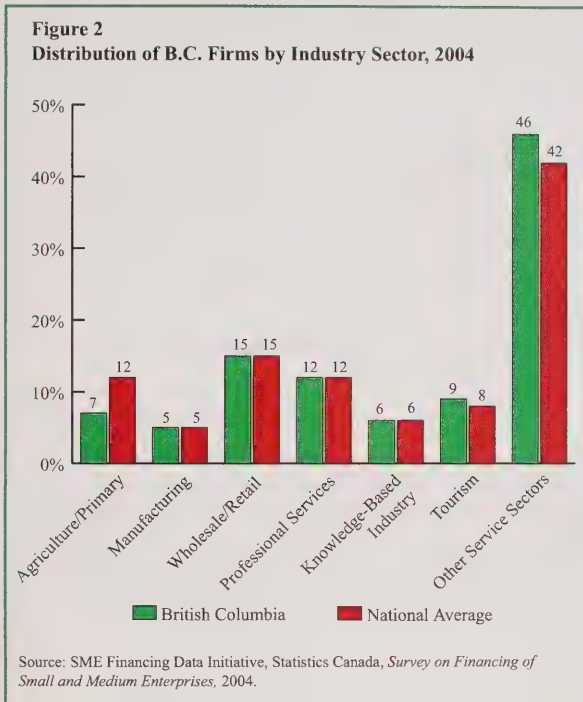
<sup>6</sup> Firms less than three years old (i.e. businesses that first started selling goods or services between 2002 and 2004).

<sup>7</sup> Corporate Research Associates, "The Canadian SME Report, Spring 2005," July 2005.

<sup>8</sup> Statistics Canada, *Labour Force Survey*, Tables 282-0089 and 282-0012.

## B.C. FIRMS DOMINANT IN SERVICES

SMEs in B.C. operate in all major industry sectors, with 79 percent (see Figure 2) in the services sector,<sup>9</sup> which contributes heavily to the provincial economy, generating 74 percent of the province's GDP in 2004.<sup>10</sup> SMEs in the services sector are found largely in the wholesale/retail (15 percent), professional services (12 percent) and knowledge-based industry sectors (6 percent).



B.C. ranks second (6 percent) to Ontario (7 percent), but ahead of the Prairies and Quebec (5 percent each) in terms of the portion of Canadian knowledge-based industries operating there. While firms in all sectors requested some form of debt financing in 2004, those in the knowledge-based sector were twice as likely as

those in other sectors to seek equity financing. Other research suggests that businesses in knowledge-based industries had a lower authorization rate for debt financing compared with companies in the agriculture and primary sectors.<sup>11</sup>

## SME OWNERS REPRESENTATIVE OF B.C.'s POPULATION

Similar to the province's population, B.C. entrepreneurs are very diverse in terms of language, ethnic background and gender (see Table 2). Representing 22 percent of the overall B.C. population,<sup>12</sup> it is not surprising that B.C. has the highest representation of SMEs owned by visible minorities at 12 percent, followed by 10 percent in Ontario.

B.C. also has the highest share of SMEs owned by recent immigrants in Canada. Immigration in B.C. rose 21 percent in 2005 from the previous year, nearly double the national immigration rate.<sup>13</sup> The top three countries of origin for immigrants are China, India and the Philippines.

Given the presence of visible minorities and recent immigrants in B.C., the province also has the highest percentage of SME owners whose mother tongue is other than English or French at 23 percent, followed by Ontario at 20 percent. This closely follows the 24 percent of B.C. residents whose first language is neither English nor French.

While recent research has found no significant difference between visible minority business owners' access to financing and other entrepreneurs, further research will be needed to determine whether those

<sup>9</sup> For the purposes of this analysis, services sector includes the wholesale and retail sector, professional services, knowledge-based industries and other sectors. Knowledge-based firms are defined using Industry Canada's categorization of industries in the science and technology field and those considered "high knowledge" based on measures of research and development activity.

<sup>10</sup> Statistics Canada, CANSIM, Table 379-0025, Gross Domestic Product (GDP) at Basic Prices, by North American Industry Classification System (NAICS) and Province, Annual.

<sup>11</sup> SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>12</sup> Statistics Canada, 2001 Census.

<sup>13</sup> Citizenship and Immigration Canada, *The Monitor*, 2006, Issue 2.



**Table 2**  
**Profile of Entrepreneurs, Comparison between B.C. and Canada, 2004**

B.C. Entrepreneurs	Characteristics	National Average
20 percent owned by women, 57 percent owned by men and 23 percent are partnerships	<b>Gender</b>	16 percent owned by women, 64 percent owned by men and 20 percent are partnerships
12 percent visible minority, 3 percent Aboriginal, 3 percent disabled and 2 percent are recent immigrants	<b>Minority Status</b>	7 percent visible minority, 2 percent Aboriginal, 4 percent disabled and 1 percent are recent immigrants
3 percent are under 30, 86 percent are between 30 and 64, and 11 percent are over 65 years	<b>Age</b>	3 percent are under 30, 87 percent are between 30 and 64, and 10 percent are over 65 years
76 percent speak English, 1 percent speak French and 23 percent speak a non-official language	<b>First Language</b>	67 percent speak English, 19 percent speak French and 14 percent speak a non-official language
14 percent have fewer than 5 years, 20 percent have 5 to 10 years and 66 percent have more than 10 years	<b>Managerial Experience</b>	12 percent have fewer than 5 years, 19 percent have 5 to 10 years and 69 percent have more than 10 years
84 percent urban-based and 16 percent rural-based	<b>Location</b>	72 percent urban-based and 28 percent rural-based
10 percent export outside Canada	<b>Export Activity</b>	8 percent export outside Canada

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

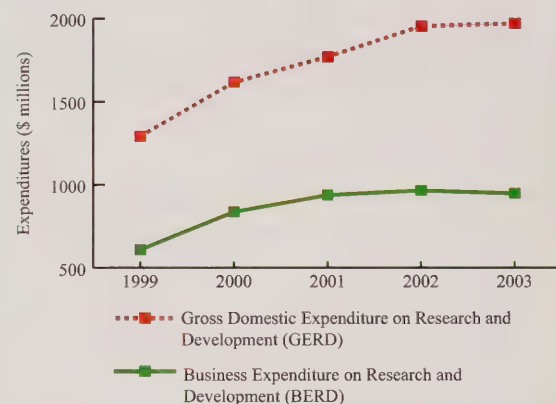
recent immigrants face other obstacles as immigration continues to increase in B.C.<sup>14</sup>

### SME INNOVATION ACTIVITY

From 1999 to 2003, small, medium-sized and large firms in B.C. funded in excess of \$4 billion in research and development (R&D), accounting for nearly half of the R&D expenditures in the province (see Figure 3).<sup>15</sup> Business R&D expenditures in B.C. accounted for less than 10 percent of the Canadian total in 2004. While this puts B.C. in third place in share of business R&D expenditures in Canada, the province is well behind Ontario (52 percent) and Quebec (30 percent).

According to the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 60 000 firms or nearly 30 percent of SMEs in B.C. invested in R&D activities in 2004, similar to the national average. Approximately 118 SMEs in B.C. reported spending more than 10 percent of their investment expenditure on research and development.

**Figure 3**  
**Expenditures on Research and Development in British Columbia, 1999–2003**



Source: Statistics Canada, CANSIM, Table 380-0017 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.

According to Statistics Canada, SMEs that accessed equity financing were more likely to conduct R&D activities than firms that sought debt funding.<sup>16</sup> SMEs in Ontario, Quebec and B.C. were more likely to

<sup>14</sup> Carrington, C. "Small Business Financing Profiles: Visible Minority Entrepreneurs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, March 2005.

<sup>15</sup> Statistics Canada, CANSIM, Table 380-0017 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.

<sup>16</sup> Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.

request equity financing than most other regions. It is interesting to note that SMEs in these regions were more likely to devote more than 20 percent of their investment expenditure to R&D than other regions.

## BUSINESS GROWTH

B.C. entrepreneurs tend to be more optimistic about economic conditions and their own business growth than entrepreneurs in other parts of Canada. In *The Canadian SME Report*, firms in B.C. had a more positive outlook for the provincial economy compared with other regions.<sup>17</sup> The survey also found that more firms in Western Canada plan to introduce a new product or service in the following year than firms in Eastern Canada. These findings support results from the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises* where 45 percent of B.C. firms reported their intentions to expand their firm in size and scope, compared with 40 percent in Ontario and 35 percent in the Prairies.

**Table 3**  
Perceived Obstacles to Business Growth and Development, 2004

		B.C. SMEs	SME National Average
		%	
External to the Firm	Levels of Taxation	49	47
	Finding Qualified Labour	39	37
	Instability of Consumer Demand	37	36
	Government Regulations	30	33
Internal to the Firm	Insurance Rates	34	36
	Low Profitability	34	38
	Obtaining Financing	17	20
	Management Capacity	13	13

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Developing a growth strategy is contingent on identifying drivers and obstacles to growth. Firms across Canada reported productivity, commercialization, succession planning and access to financing as the top drivers for business success.<sup>18</sup> The main obstacles to growth faced by firms in B.C. and across Canada are current tax levels, lack of qualified labour, and fluctuations in consumer demand (see Table 3).

B.C. firms are less likely than firms in any other region to report access to financing as an obstacle to business development. However, results from the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises* suggest that B.C. firms that spent at least 10 percent of investment expenditures on R&D are more likely to find financing an obstacle to growth, along with consumer instability and low profitability.<sup>19</sup>

## FINANCING ACTIVITY

One quarter of all SMEs in B.C. applied for some form of external financing in 2004. B.C. firms were more likely to apply for financing than firms in Ontario and Quebec. However, entrepreneurs in the Prairie provinces were most active in seeking financing in 2004. B.C. firms typically sought debt financing for working capital, acquisition of fixed assets or debt consolidation.

Table 4 presents an overview of the financing activity of SMEs in B.C. compared with the Prairie provinces, Ontario and Canada on average. In 2004, B.C. entrepreneurs made fewer requests for debt and leasing than the Prairie provinces, reflecting the higher demand for debt among the agriculture sector in the Prairies. While B.C. had a fairly high request rate for lease financing compared with most other regions, the approval rate in B.C. was much lower, at 88 percent, than the Prairies (99 percent) and Ontario (98 percent).

<sup>17</sup> Corporate Research Associates, "The Canadian SME Report, Spring 2005," July 2005.

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Observations did not yield statistically significant results. More detailed analysis is required to assess the obstacles to financing for innovative firms in B.C.

**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004**

		British Columbia	Prairie Provinces	Ontario	Quebec	Atlantic Provinces	Canada
Type of Financing		%					
Debt Financing	Request Rate	20	23	15	18	20	19
	Approval Rate	82	82	77	88	82	81
Lease Financing	Request Rate	4	5	2	3.2	3	3
	Approval Rate	88	99	98	97	94	96
Equity Financing	Request Rate	1.1	0.9	1.3	1.4	1.7	1.2
	Approval Rate*	78	—	—	—	80	—
Government Grant or Subsidy	Request Rate	1.8	6	1.5	3.1	3.9	3
	Approval Rate	—	72	72	68	80	70

\* Data not available due to low quality or confidentiality concerns.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## FINANCING ENVIRONMENT

In general, SMEs in B.C. did not seem to encounter any barriers to financing compared with other regions in Canada. B.C. entrepreneurs faced similar application requirements from financial institutions as elsewhere in Canada, with the exception of a slightly higher emphasis on the personal financial state of the owner (see Figure 4). This finding is consistent with newer firms and firms in the services sector.

In 2004, approximately \$81.8 billion in debt financing was authorized in B.C., representing 10 percent of authorized financing in Canada. Outstanding debt amounts totalled \$49 billion in the province, equivalent to 13 percent of total outstanding debt in Canada.<sup>20</sup>

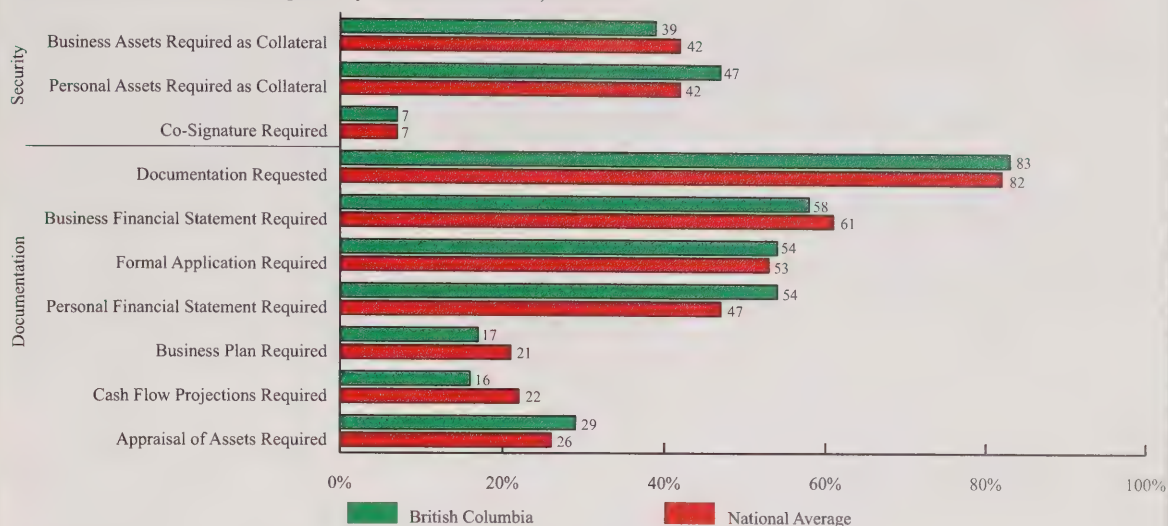
Chartered banks are the main source for debt financing in B.C., which is consistent with the composition of the financial services sector in B.C. In line with the rest of the country, approximately 68 percent of those SMEs in BC that sought debt financing in 2004 approached a chartered bank, while 23 percent of firms applied at a credit union (see Figure 5). In 2004, banks accounted for 73 percent of total authorizations to all business in B.C. From 2000 to 2004, credit unions in B.C. increased their market share in total authorizations from 8 percent to 10 percent with insurance companies dropping from 12 percent to 8 percent of the market.<sup>21</sup>

<sup>20</sup> SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2004. Note that total authorization amounts are defined as the sum of clients' maximum amount of money they are permitted to borrow from a supplier. This may not be the amount the client actually borrows. Outstanding debt is defined as the principal amount of money that a client has actually borrowed but not yet paid back, aggregated over all clients.

<sup>21</sup> Ibid.

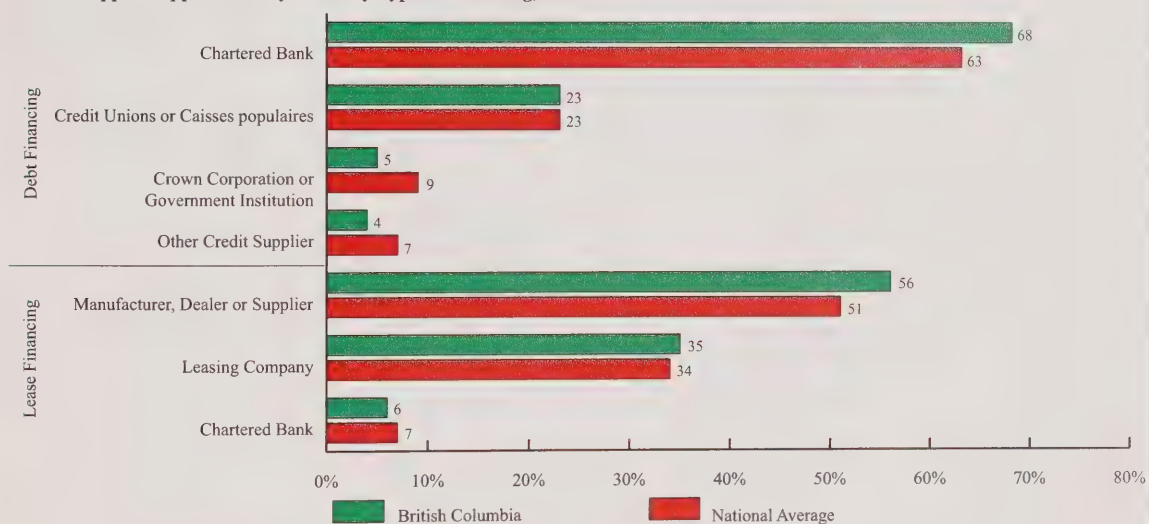


**Figure 4**  
Security and Documentation Required by Financial Providers, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 5**  
Financial Supplier Approached by SMEs by Type of Financing, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## CAPITAL STRUCTURE

Entrepreneurs typically look to informal sources of financing, such as personal loans and personal savings, when starting a business or funding day-to-day operations. Informal sources of financing may be easier for SMEs to access than formal sources, like commercial loans. Figures 6 and 7 list the sources of financing used by an average B.C. firm compared with the average firm in Canada during start-up and during established operations in 2004.

At the start-up stage, the main sources of financing for most B.C. and Canadian firms are personal savings and personal credit instruments. Among established firms, B.C. companies are more likely than other regions to use informal sources, such as retained earnings, personal savings and personal credit cards, while the reverse is true at the start-up stage. Personal equity was also found to be a major source of financing among successors taking over SMEs.<sup>22</sup>

## RISK CAPITAL

As noted earlier, accessing risk capital is a specialized financing strategy typically used by high-growth, knowledge-based or technology-based firms.<sup>23</sup> These firms typically are in the process of developing a concept or product and bringing that product to the market. Since these firms are often not yet generating revenues and lack tangible assets, they have problems accessing credit.<sup>24</sup> Risk capital is more suitable for such firms, as it offers a means to raise money that does not require a cash flow to support repayments. Risk capital includes angel investment, loans from friends and family, and formal venture capital, as well as subordinated debt and capital from public share offerings on capital markets.

Most B.C. firms that seek equity financing turn to informal sources. Of the 1 percent of B.C. firms that sought equity financing (see Table 4) in 2004, 20 percent approached friends and family and 13 percent sought angel financing. Informal investment activity in B.C. is lower than other provinces (e.g. approximately 26 percent of SMEs in Quebec and Ontario seek financing from friends and family, and 23 percent of Quebec firms seek angel financing). Across Canada, 23 percent of firms approached friends or family, 22 percent sought out angels, 20 percent looked to existing stakeholders and 7 percent contacted a venture capital firm.

While roughly half of SMEs in B.C. intend to expand in the next two years, only 41 percent stated they were willing to share equity in their business to achieve their growth objectives. By comparison, 46 percent of entrepreneurs in Canada are willing to share ownership in their business to obtain growth capital. However, results from the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises* suggests that B.C. entrepreneurs who budget at least 10 percent of investment expenditures on R&D are more likely to expand and to share equity for growth capital compared with the Canadian average.

## VENTURE CAPITAL ACTIVITY ON THE RISE

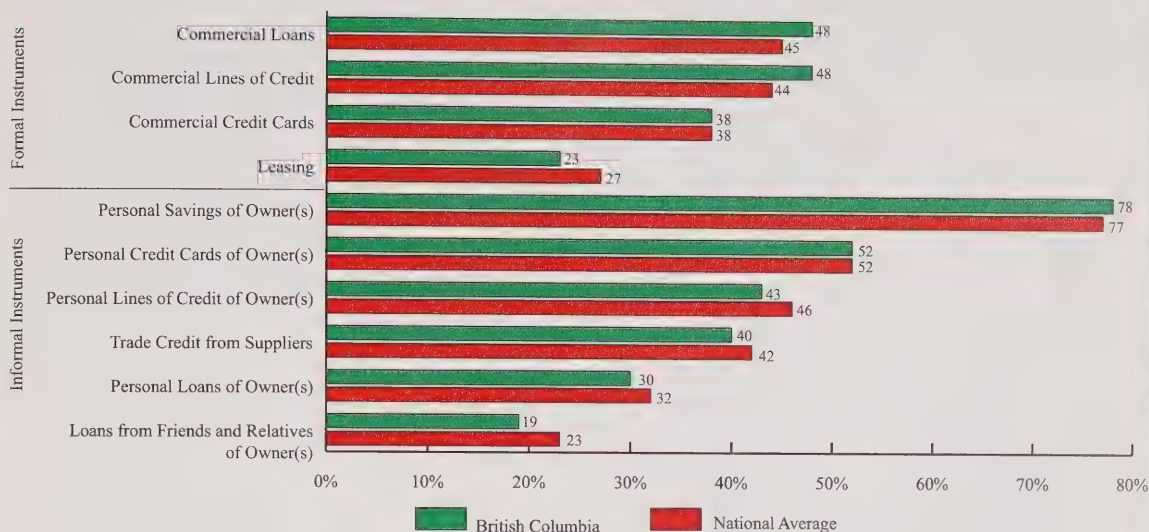
Venture capital (VC) is another form of financing used to support a small number of high-growth potential start-up firms as they expand and move beyond seed financing. VC activity in B.C. rebounded from its lows in 2003, caused by the tightened investment conditions following the technology bubble in 2000, and, in recent years, has seen some strong activity (see Figure 8). In the first three quarters of 2006,

<sup>22</sup> Canadian Federation of Independent Business, "Succession Can Breed Success: SME Succession and Canada's Economic Prosperity," June 2005.

<sup>23</sup> Industry Canada, *Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002*.

<sup>24</sup> SME Financing Data Initiative, Industry Canada, *Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003*.

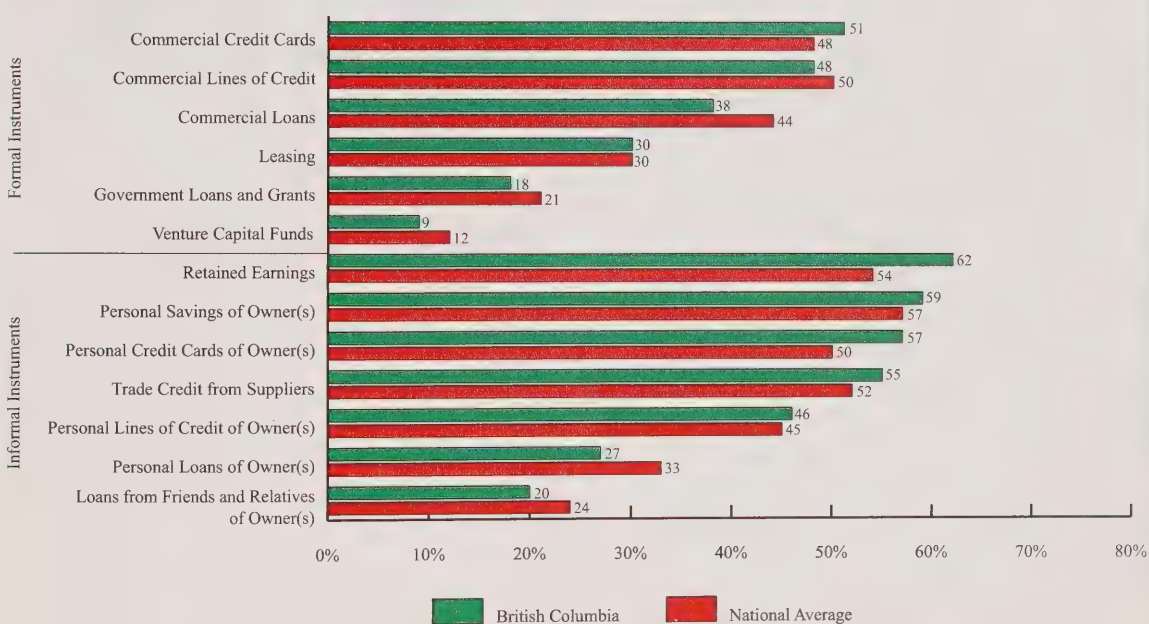
**Figure 6**  
**Sources of Financing Used During Start-up\***



\* Start-up is defined as the period prior to the first sale of goods or services. Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 7**  
**Sources of Financing for Established Firms, 2004\***



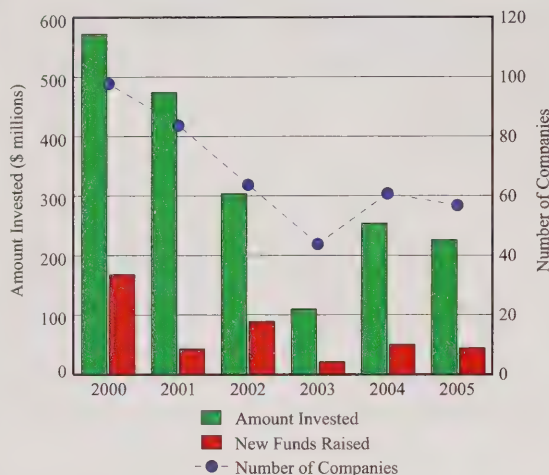
\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



investments in B.C. totalled nearly \$260 million, more than the total investments for all of 2005. B.C.'s share of national investments was 12-percent in 2006 (see Figure 9).

**Figure 8**  
Venture Capital Activity in British Columbia, 2000–2005

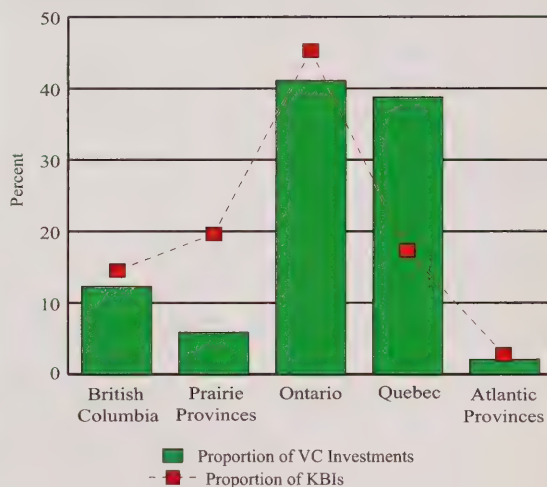


Source: Thomson Financial, 2005.

VC investments in B.C. typically focus on technology sectors (information technology (IT) and other technologies), with a rising trend in the life sciences sector (Figure 10). In the last few years, the life sciences sector has received more VC dollars than the technology sector. However, the technology sector still dominates in terms of number of financings, averaging 60 percent of all financings in B.C. from 2000 to 2005, with life sciences averaging 25 percent of all financings. Over the same period, fewer and fewer VC investments have been made in traditional B.C. sectors.

Other VC measures indicate the prominence of the VC market in B.C. The province is now second in Canada in average deal size for early-stage investments, behind Ontario and ahead of Quebec.<sup>25</sup> Comparative investment rates across regions in Canada show that B.C. is third after Ontario and Quebec for VC funding as a percentage of GDP. B.C. had the second largest VC exit value after Quebec during the 1997–2004 period, indicating that VC investments in B.C. perform better than investments in most other provinces.<sup>26</sup>

**Figure 9**  
Regional Shares of Venture Capital Investment, 2006



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004; Thomson Financial, 2006.

Provincial VC programs have helped increase early-stage equity investments in B.C. with tax credits of up to 30 percent for any B.C. resident who invests in B.C. small businesses (fewer than 100 employees). The current allowable maximum tax credit budget is \$20 million a year, which allows for up to \$66.7 million to be raised.

<sup>25</sup> Brander, J.A., E.J. Egan and A.E. Boardman, "The Equity Capital Program in B.C.: An Assessment of Capital Availability, Program Efficiency and Policy Alternatives," *Leading Edge British Columbia*, April 2005.

<sup>26</sup> Hellmann, T.F., E.J. Egan and J.A. Brander, "Value Creation in VC: A Comparison of Exit Values across Canadian Provinces and U.S. States," *Leading Edge British Columbia*, October 2005.

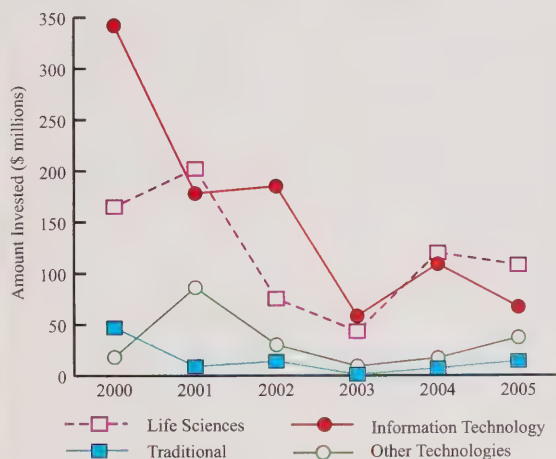
Despite signs of healthy activity, there are some reports of difficulties in securing VC funding in B.C., particularly for new and early-stage firms. Earlier this year, the B.C. Technology Industry Association released a report pointing out that the lack of available VC funding and the shortages of investment opportunities in B.C. are hindering the growth of B.C. businesses.<sup>27</sup>

## SUMMARY AND DISCUSSION

In general, the financing needs of B.C.'s SMEs are characterized by their attributes. Typically, SMEs in B.C. are very small firms with fewer than four employees and are strongly represented in the services sector. B.C.'s SMEs appear to have adequate access to financing and have not experienced barriers compared with the average Canadian firm. Similar to Canadian SMEs, most SMEs in B.C. turn to informal debt instruments, such as personal savings and personal credit. One notable difference with SMEs in B.C. is the lower rate of government financing activity. More work is needed to investigate why government funding requests are lower in B.C. compared with other jurisdictions.

While less commonly accessed, risk capital appears to be a growing source of financing among high-growth and technology-focused SMEs in B.C., particularly as provincial tax-credit programs encourage investments at the early-stage level. Further analysis should be conducted in this area to assess SMEs' access to risk capital in B.C. and to explore possible means of improving VC capacity in the province.

**Figure 10**  
Venture Capital Investments in British Columbia by Sector, 2000–2005



Source: Thomson Financial, 2005.

<sup>27</sup> B.C. Technology Industry Association, "2006 Advocacy Initiatives," March 2006.

## REFERENCES

- Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.
- B.C. Ministry of Finance, "Second Quarterly Report on the Economy, Fiscal Situation and Outlook, Fiscal Year 2006–07," November 30, 2006.
- BC Stats, "2005 Small Business Profile."
- B.C. Technology Industry Association, "2006 Advocacy Initiatives," March 2006.
- BMO, "SME Job Engine Drives Canadian Employment Growth," *Small Business Research*, Vol. 3, October 2003.
- Brander, J.A., E.J. Egan and A.E. Boardman, "The Equity Capital Program in B.C.: An Assessment of Capital Availability, Program Efficiency and Policy Alternatives," Leading Edge British Columbia, April 2005.
- Canadian Federation of Independent Business, "Succession Can Breed Success: SME Succession and Canada's Economic Prosperity," June 2005.
- Carrington, C. "Small Business Financing Profiles: Visible Minority Entrepreneurs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, March 2005.
- Citizenship and Immigration Canada, *The Monitor*, 2006, Issue 2.
- Corporate Research Associates, "The Canadian SME Report, Spring 2005," July 2005.
- Hellmann, T.F., E.J. Egan and J.A. Brander, "Value Creation in VC: A Comparison of Exit Values across Canadian Provinces and U.S. States," Leading Edge British Columbia, October 2005.
- Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."
- RBC, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.
- SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2004.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 380-0017 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 379-0025, Gross Domestic Product (GDP) at Basic Prices, by North American Industry Classification System (NAICS) and Province, Annual.
- Statistics Canada, 2001 Census.
- Statistics Canada, *Labour Force Survey*, Tables 282-0089 and 282-0012.



## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article email [smefdi@ic.gc.ca](mailto:smefdi@ic.gc.ca)

## COPYRIGHT INFORMATION

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): 613-941-5995

TTY: 1-800-465-7735

Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): 613-954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554

Fax: 613-947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

## Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/7-2007

ISBN 978-0-662-05088-9  
60201

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises - Petites et moyennes entreprises de la Colombie-Britannique*.



30%

Les *Profilis de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports et des études sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* consultez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca). Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faire parvenir un courriel à [prfpmc@ic.gc.ca](mailto:prfpmc@ic.gc.ca).

## INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Editions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa Ontario K1A 0S5  
Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995



in British Columbia.

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles – Small and Medium-Sized Enterprises*

60201

ISBN 978-0-662-05088-9

N° de catalogue Ju188-4/7-2007

tant les femmes que les hommes.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne

[copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca)

faire parvenir un courriel à

contenue dans cette publication à des fins commerciales,

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information

consentement.

en collaboration avec Industrie Canada ou avec son

version officielle ni comme une copie ayant été faite

que la reproduction ne soit présentée ni comme une

Canada soit mentionné comme organisme source et

l'exacitude de l'information reproduite, qu'Industrie

qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer

et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu

en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais

dans cette publication peut être reproduite, en tout ou

À moins d'indication contraire, l'information contenue

## Autorisation de reproduction

électronique en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

Cette publication est également offerte par voie

Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Téléc. : 613-947-7155

Tél. : 613-948-1554

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

235, rue Queen

Bureau 264D, tour Ouest

Industrie Canada

Direction générale des communications et du marketing

Section des services du multimédia

sur demande. Communiquer avec la :

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles,

Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)

Téléc. (envois locaux) : 613-954-5779

États-Unis)

Téléc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux

ATS : 1-800-465-7735

- Baldwin, J., G. Gellatly et V. Gaudreault. *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : Nouveaux éléments provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.
- BC Stats. *2005 Small Business Profile*.
- B.C. Technology Industry Association. *2006 Advocacy Initiatives*, mars 2006.
- BMO. « SME Job Engine Drives Canadian Employment Growth », *Small Business Research*, vol. 3, octobre 2003.
- Brander, J.A., E.J. Egan et A.E. Boardman. *The Equity Capital Program in B.C.: An Assessment of Capital Availability, Program Efficiency and Policy Alternatives*, Leading Edge British Columbia, avril 2005.
- Carrington, C. *Profil de financement des petites entreprises – Entrepreneurs de minorités visibles*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, mars 2005.
- Citoyenneté et Immigration Canada. *L'Observateur*, n° 2, 2006.
- Corporate Research Associates. *The Canadian SME Report, Spring 2005*, juillet 2005.
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. *La relève : la clé de la réussite – La relève des PME et la prospérité économique au Canada*, juin 2005.
- Hellmann, T.F., E.J. Egan et J.A. Brander. *Value Creation in VC: A Comparison of Exit Values across Canadian Provinces and U.S. States*. Leading Edge British Columbia, octobre 2005.
- Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes (1996-2002)*.
- Ministère des Finances de la Colombie-Britannique. *Second Quarterly Report on the Economy, Fiscal Situation and Outlook, Fiscal Year 2006-07*, 30 novembre 2006.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada*, 2003.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*, 2004.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.
- RBC. *Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada*, octobre 2006.
- Statistique Canada. CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population selon l'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les territoires.
- Statistique Canada. CANSIM, tableau 379-0025, Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) et selon la province, données annuelles.
- Statistique Canada. CANSIM, tableau 380-0017 et n° 88F0006XIF au catalogue, Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement (DIRD).
- Statistique Canada. *Enquête sur la population active*, tableaux 282-0089 et 282-0012.
- Statistique Canada. Recensement de 2001.



De façon générale, les besoins en financement des PME de la Colombie-Britannique sont fonction de leurs caractéristiques. Les PME types de la province sont en général de très petites entreprises comptant moins de quatre employés, fortement représentées dans le secteur des services. Les PME de la province semblent disposer d'un accès adéquat au financement et elles ne se sont heurtées à aucun obstacle particulier comparativement à l'entreprise canadienne moyenne. Tout comme les PME canadiennes dans leur ensemble, la plupart des PME de la Colombie-Britannique optent pour des instruments d'emprunt informels, par exemple les épargnes et le crédit personnels. Toutefois, les PME de la province se distinguent sur un aspect, en l'occurrence le taux moins élevé de financement gouvernemental.

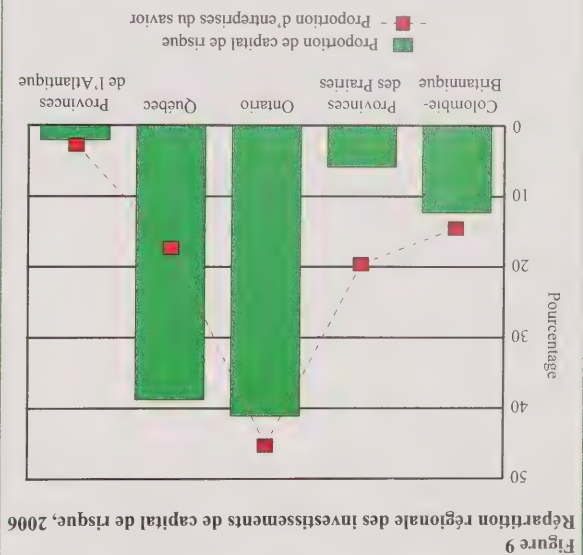
Des travaux plus poussés s'imposent afin de déterminer pourquoi les demandes de fonds publics sont moins nombreuses en Colombie-Britannique que dans les autres provinces et territoires. Bien que les entreprises y aient moins souvent recours, le capital de risque semble une source de financement de plus en plus utilisée par les PME de la Colombie-Britannique à forte croissance et axées sur la technologie, d'autant plus que les programmes provinciaux de crédit d'impôt encouragent les investissements en début de croissance. Il faudra effectuer une analyse plus approfondie dans le domaine pour évaluer l'accès des PME au capital de risque en Colombie-Britannique et explorer les moyens d'améliorer la capacité d'obtention de capital de risque dans la province.

<sup>27</sup> B.C. Technology Industry Association, 2006 Advocacy Initiatives, mars 2006.

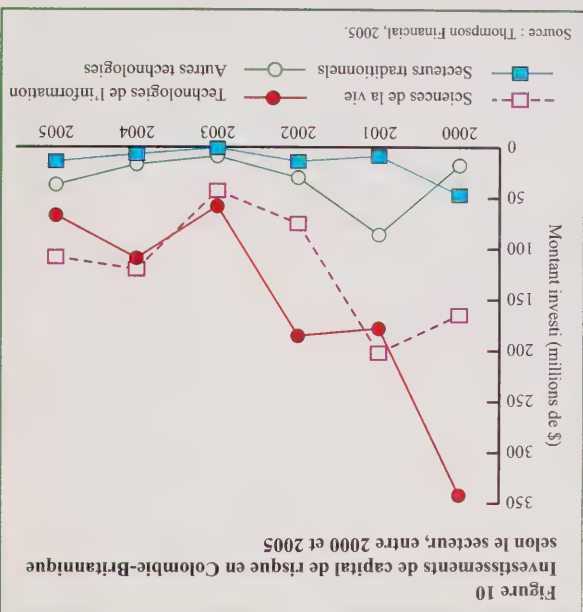
<sup>26</sup> T.F. Hellmann, E.J. Egan et J.A. Brandt, *Value Creation in VC: A Comparison of Exit Values across Canadian Provinces and U.S. States*, Leading Edge British Columbia, octobre 2005.

Les programmes provinciaux de capital de risque ont contribué à stimuler les investissements par capitaux propres en début de croissance en Colombie-Britannique : ils offrent un crédit d'impôt pouvant atteindre 30 % à tout habitant de la province

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Thomson Financial, 2006.



taux d'investissement entre les différentes régions du Canada montre que la Colombie-Britannique se situe au troisième rang, après l'Ontario et le Québec, pour le financement par capital de risque en pourcentage du PIB. Entre 1997 et 2004, la province est arrivée deuxième pour la valeur de sortie du capital de risque, après le Québec, ce qui montre que les investissements de capital de risque y donnent un meilleur rendement que ceux effectués dans la plupart des autres provinces<sup>26</sup>.



qui investit dans une petite entreprise (moins de 100 employés) de cette même province. À l'heure actuelle, le budget des crédits d'impôt déductibles est de 20 millions de dollars par an, ce qui permet de mobiliser des investissements de 66,7 millions de dollars. Malgré les signaux témoignant d'une activité vigoureuse, on a signalé des difficultés au chapitre de l'obtention de capital de risque en Colombie-Britannique, en particulier pour les jeunes entreprises. Plus tôt cette année, la B.C. Technology Industry Association a publié un rapport soulignant que le manque de financement par capital de risque et les faibles possibilités d'investissement freinent la croissance des entreprises de la province<sup>27</sup>.

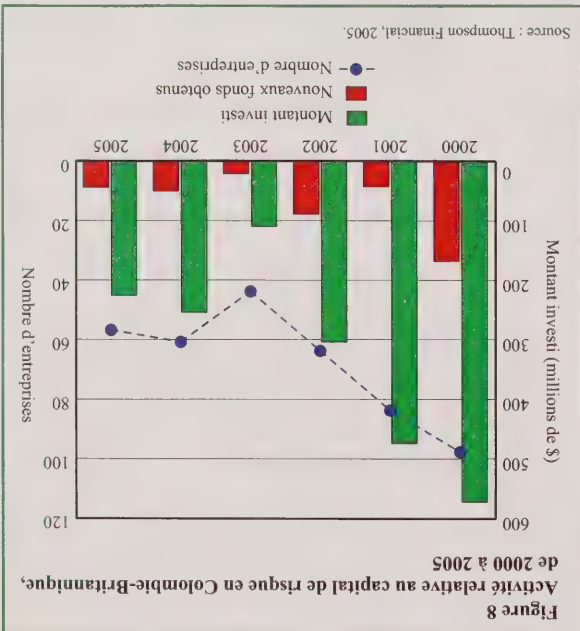
25 J.A. Brander, E.J. Egan et A.E. Boardman, *The Equity Capital Program in B.C.: An Assessment of Capital Availability, Program Efficiency and Policy Alternatives*, Leading Edge British Columbia, avril 2005.

Le capital de risque représente une autre forme de financement utilisée pour aider un petit nombre d'entreprises en démarrage, à fort potentiel de croissance, à prendre de l'expansion et à passer à une autre étape que le financement de démarrage. En Colombie-Britannique, l'activité en matière de capital de risque a amorcé une remontée par rapport aux faibles niveaux qui avaient été enregistrés en 2003 en raison du resserrement des conditions d'investissement par suite de l'éclatement de la bulle technologique en 2000. On a observé une activité intense au cours des dernières années (voir la figure 8). Les investissements en Colombie-Britannique ont totalisé près de 260 millions de dollars pendant les trois premiers trimestres de 2006, dépassant ainsi l'investissement des quatre trimestres de 2005. La part de l'investissement national attribuable à la Colombie-Britannique était de 12 % en 2006 (voir la figure 9).

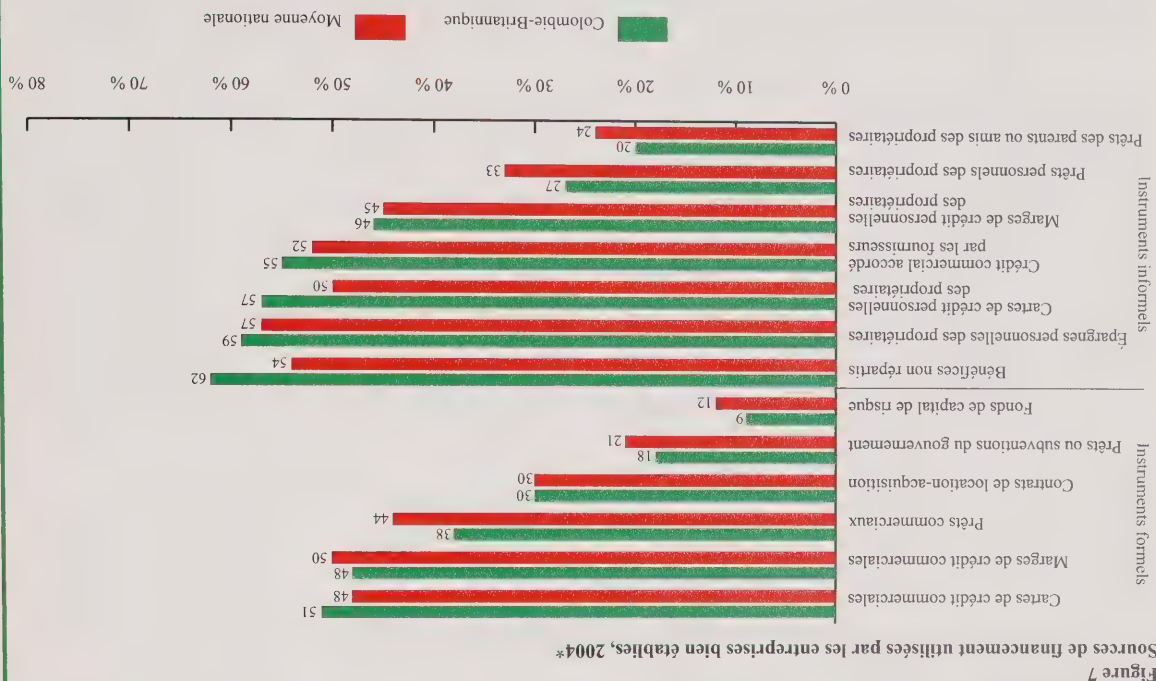
En Colombie-Britannique, les investissements de capital de risque sont généralement concentrés

Environ la moitié des PME de la Colombie-Britannique ont l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, mais seulement 41 % de ces entrepreneurs se sont dits prêts à partager les capitaux propres de leur entreprise pour atteindre leurs objectifs de croissance. À titre comparatif, 46 % des entrepreneurs du Canada sont disposés à partager la participation dans leur entreprise pour obtenir du capital de croissance. Toutefois, d'après les résultats de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* menée en 2004, les entrepreneurs de la Colombie-Britannique qui consacrent à la R-D au moins 10 % de leurs dépenses d'investissement sont plus susceptibles que l'ensemble des entreprises canadiennes en moyenne de prendre de l'expansion et de partager les capitaux propres pour obtenir du capital de croissance.

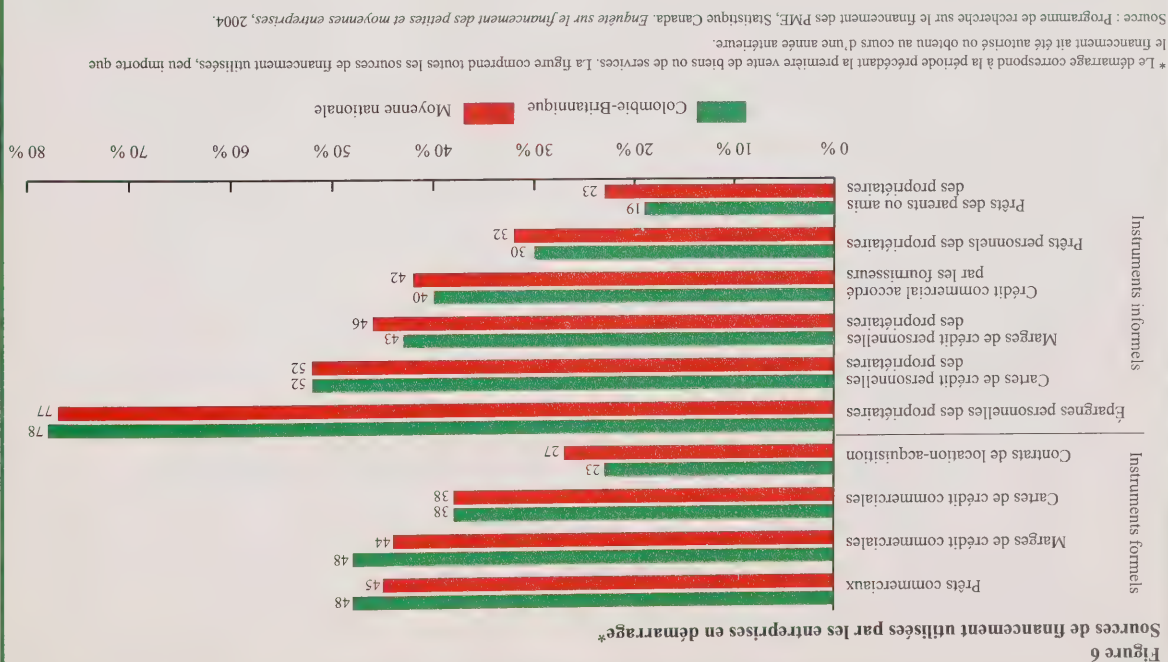
## PROGRESSION DU CAPITAL DE RISQUE







\* La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé ou obtenu au cours d'une année antérieure. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.



\* Le démarrage correspond à la période précédant la première vente de biens ou de services. La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé ou obtenu au cours d'une année antérieure. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

autorisés à l'ensemble des entreprises en Colombie-Britannique. Entre 2000 et 2004, la part des montants autorisés par les coopératives de crédit de la province est passée de 8 % à 10 %, tandis que celle des montants autorisés par les compagnies d'assurance a chuté, passant de 12 % à 8 %<sup>21</sup>.

## STRUCTURE DU CAPITAL

Les entrepreneurs se tournent généralement vers les sources de financement informel, par exemple les épargnes personnelles et les prêts personnels, pour lancer une entreprise ou financer leurs activités courantes. Les PME ont parfois beaucoup plus facilement accès à ces sources de financement qu'aux sources formelles comme les prêts commerciaux. Les figures 6 et 7 indiquent les principales sources de financement utilisées en 2004 par une entreprise moyenne de la Colombie-Britannique comparativement à une entreprise moyenne du Canada, au moment du démarrage et une fois les opérations bien établies.

À l'étape du démarrage, les principales sources de financement de la plupart des entreprises de la Colombie-Britannique et de l'ensemble du Canada sont les épargnes personnelles et les instruments de crédit personnels. Parmi les entreprises bien établies, celles de la Colombie-Britannique ont davantage tendance que celles des autres régions à opter pour des sources de financement informelles, par exemple les bénéfices non répartis, les épargnes personnelles et les cartes de crédit personnelles, tandis que l'inverse est vrai à l'étape du démarrage. Les capitaux propres personnels sont aussi une importante source de financement pour les successeurs qui reprennent une PME<sup>22</sup>.

**CAPITAL DE RISQUE**

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'accès au capital de risque constitue une stratégie de financement spécialisée qu'utilisent généralement les entreprises à forte croissance et axées sur le savoir ou la technologie<sup>23</sup>. Le plus souvent, ces entreprises travaillent à l'élaboration d'un concept ou d'un produit en vue de le lancer sur le marché. Il arrive fréquemment que ces entreprises ne génèrent pas encore de revenus et qu'elles manquent d'actifs corporels, si bien qu'elles ont difficilement accès au crédit<sup>24</sup>. Le capital de risque leur convient mieux, car ce moyen de financement n'exige pas de rentrées de fonds pour couvrir les remboursements. Le capital de risque comprend les investissements providentiels, les prêts des parents ou amis et le capital de risque des sociétés d'investissement, ainsi que les dettes de second rang et l'appel public à l'épargne sur les marchés financiers.

La plupart des entreprises de la Colombie-Britannique qui sollicitent un financement par capitaux propres optent pour des sources informelles. Sur le 1 % d'entreprises de la province qui ont demandé ce type de financement (voir le tableau 4) en 2004, 20 % se sont adressées à des parents ou amis et 13 % ont sollicité des investissements providentiels. L'activité en matière d'investissements informels en Colombie-Britannique est plus faible que dans d'autres provinces (p. ex., environ 26 % des dirigeants de PME du Québec et de l'Ontario ont fait appel à des parents ou amis et 23 % des entreprises du Québec ont cherché à obtenir des investissements providentiels). À l'échelle du Canada, 23 % des entrepreneurs ont sollicité des parents ou amis, 22 % ont cherché à obtenir des investissements providentiels, 20 % se sont tournés vers des intervenants actuels et 7 % ont communiqué avec une société de capital de risque.

<sup>22</sup> Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. *La relève : la clé de la réussite – La relève des PME et la prospérité économique au Canada*, juin 2005.

<sup>23</sup> Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes (1996-2002)*.

<sup>24</sup> Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada*, 2003.

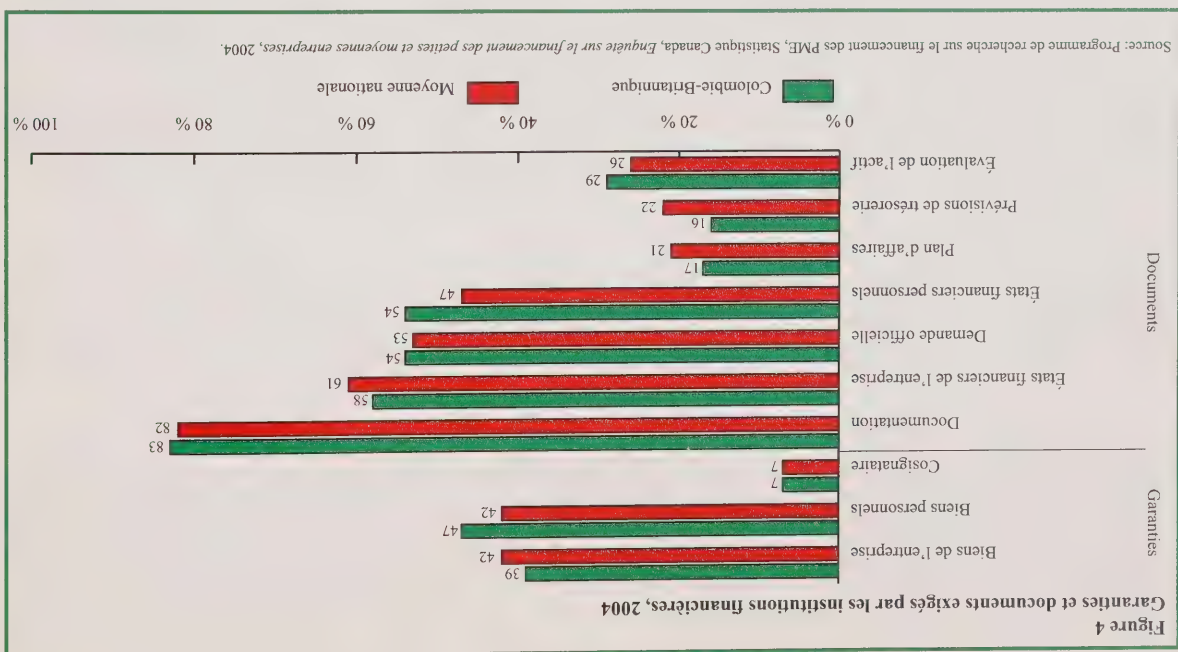
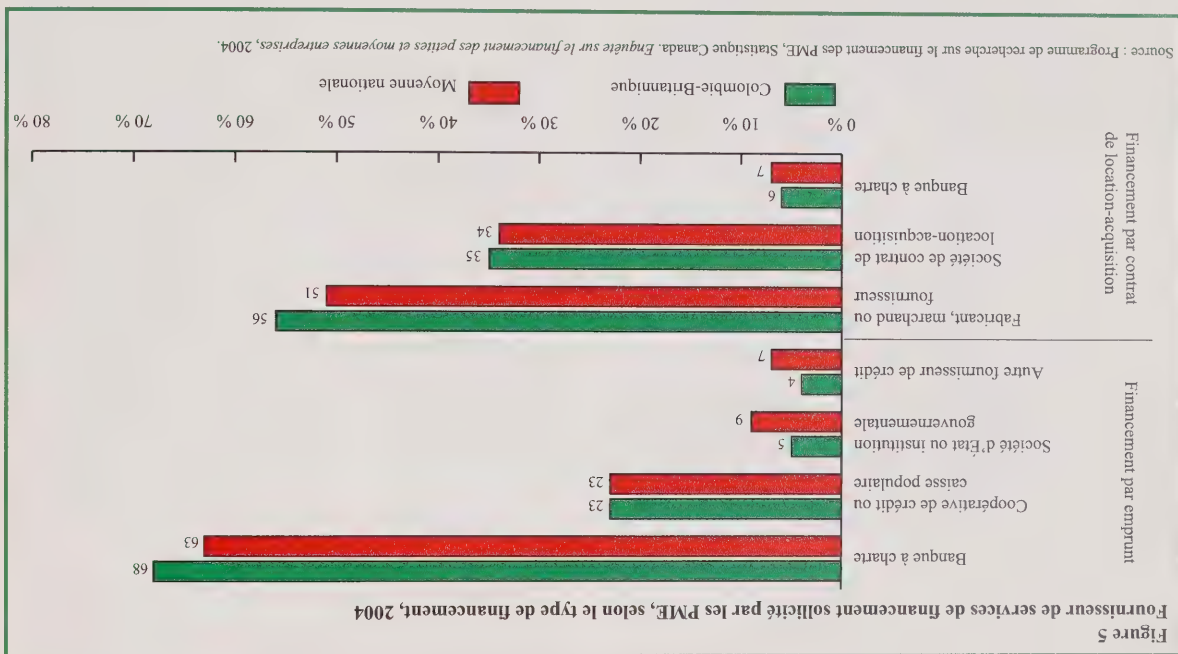




Tableau 4  
Taux de demande de financement et d'approbation, 2004

Type de financement		(%)					
		Colombie- Britannique	Provinces des Prairies	Ontario	Québec	Provinces de l'Atlantique	Canada
Emprunt	Taux de demande	20	23	15	18	20	19
	Taux d'approbation	82	82	77	88	82	81
Contrat de location-acquisition	Taux de demande	4	5	2	3,2	3,0	3
	Taux d'approbation	88	99	98	97	94	96
Capitaux propres	Taux de demande	1,1	0,9	1,3	1,4	1,7	1,2
	Taux d'approbation*	78	—	—	—	80	—
Subvention gouvernementale	Taux de demande	1,8	6	1,5	3,1	3,9	3
	Taux d'approbation	—	72	72	68	80	70

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

le taux d'approbation (88 %) y était beaucoup plus faible que dans les provinces des Prairies (99 %) et en Ontario (98 %).

## CONTEXTE DU FINANCEMENT

En général, les PME de la Colombie-Britannique ne semblent pas s'être heurtées à des obstacles au financement particuliers comparativement à celles des autres régions du Canada. Les institutions financières ont imposé aux entrepreneurs de la Colombie-Britannique qui présentaient une demande de financement des exigences similaires à celles fixées ailleurs au Canada, mais elles insistaient un peu plus sur la situation financière personnelle du propriétaire (voir la figure 4). Ce résultat reflète la prédominance des entreprises jeunes et œuvrant dans le secteur des services.

Les banques à charte constituent la principale source de financement par emprunt en Colombie-Britannique, ce qui concorde avec la composition du secteur des services financiers de la province. Comme dans le reste du pays, environ 68 % des PME de la Colombie-Britannique qui ont cherché à obtenir du financement par emprunt se sont adressées à une banque à charte pour obtenir un financement par emprunt en 2004, tandis que 23 % d'entre elles se sont tournées vers une coopérative de crédit (voir la figure 5). En 2004, les banques étaient à l'origine de 73 % des montants

<sup>20</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2004. Il est à noter que le total des montants autorisés représente la somme des montants maximaux que les clients sont autorisés à emprunter auprès d'un fournisseur. Ce montant peut différer des emprunts contractés par les clients. L'expression « en cours de la dette » désigne le capital que tous les clients ont emprunté et qu'ils n'ont pas encore remboursé.

<sup>21</sup> Ibid.

<sup>18</sup> Corporate Research Associates. *The Canadian SME Report, Spring 2005*, juillet 2005.

<sup>19</sup> Les observations n'ont pas donné de résultats statistiquement significatifs. Une analyse plus détaillée s'impose pour évaluer les obstacles au financement auxquels se heurtent les entreprises innovatrices de la Colombie-Britannique.

entreprises, 2004.

Statistique Canada. *Enquête sur le financement des PME*, entreprises, 2004.

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des PME, entreprises, 2004.

Facteurs	externes	Niveau d'imposition		Facteurs	internes
		Colombie-Britannique	PME de la moyenne nationale		
		49	47	Niveau d'imposition	
		39	37	Trouver de la main-d'œuvre qualifiée	
		37		Instabilité de la demande des consommateurs	
		36		Réglementation gouvernementale	
		30		Taux d'assurance	
		34		Faible rentabilité	
		34		Accès au financement	
		17		Compétence en gestion	
		13			

Tableau 3  
Obstacles perçus à la croissance et au développement des entreprises, 2004

un nouveau produit ou service au cours de l'année à venir. Ces résultats corroborent ceux de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004, où 45 % des entrepreneurs de la Colombie-Britannique ont fait état de leur intention d'accroître la taille et le champ d'action de leur entreprise, comparativement à 40 % en Ontario et à 35 % dans les Prairies.

Pour élaborer une stratégie de croissance, il faut recenser les moteurs de la croissance ainsi que les obstacles à la croissance. Les entreprises de tout le pays ont déclaré que la productivité, la commercialisation, la planification de la relève et l'accès au financement sont les principaux obstacles du succès des entreprises<sup>18</sup>. Les principaux obstacles à la croissance auxquels se heurtent les entreprises de la Colombie-Britannique et de l'ensemble du Canada sont les niveaux d'imposition actuels, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et les fluctuations de la demande des consommateurs (voir le tableau 3).

## ACTIVITÉ EN MATIÈRE DE FINANCEMENT

Les entrepreneurs de la Colombie-Britannique sont moins susceptibles que ceux des autres régions à déclarer que l'accès au financement constitue un obstacle au développement des entreprises. Toutefois, les résultats de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004 semblent indiquer que les entreprises de cette province qui ont consacré au moins 10 % de leurs dépenses d'investissement à la R-D ont davantage tendance à considérer que le financement constitue un obstacle à la croissance, de même que l'instabilité de la demande des consommateurs et la faible rentabilité<sup>19</sup>.

Le quart des PME de la Colombie-Britannique ont cherché à obtenir un financement externe quelconque en 2004. Les entreprises de cette province ont été plus nombreuses que celles de l'Ontario et du Québec à demander du financement. Toutefois, les entrepreneurs des provinces des Prairies ont été les plus actifs au chapitre de la recherche de financement en 2004. Les entreprises de la Colombie-Britannique ont généralement sollicité un financement par emprunt pour le fonds de roulement, l'acquisition d'immobilisations ou la consolidation de dettes.

Le tableau 4 donne une vue d'ensemble de l'activité des PME de la Colombie-Britannique en matière de financement comparativement à celles des provinces des Prairies et de l'Ontario et à la moyenne canadienne. En 2004, les entrepreneurs de la Colombie-Britannique ont présenté moins de demandes de financement par emprunt et par contrat de location-acquisition que ceux des provinces des Prairies, où la demande de financement par emprunt dans le secteur agricole a été plus élevée. Le taux de demande de financement par contrat de location-acquisition était assez élevé en Colombie-Britannique comparativement à la plupart des autres régions, mais

En ce qui a trait à l'accès au financement, les recherches récentes n'ont révélé aucune différence appréciable entre les propriétaires d'entreprises appartenant aux minorités visibles et les autres entrepreneurs, mais des recherches plus poussées s'imposent pour déterminer si les nouveaux immigrants se heurtent à d'autres obstacles alors que l'immigration continue d'augmenter en Colombie-Britannique<sup>14</sup>.

## INNOVATION AU SEIN DES PME

Entre 1999 et 2003, les PME et les grandes entreprises de la Colombie-Britannique ont consacré plus de 4 milliards de dollars à la recherche-développement (R-D), ce qui représente près de la moitié des dépenses en R-D effectuées dans la province (voir la figure 3)<sup>15</sup>. En 2004, les dépenses en R-D des entreprises de Colombie-Britannique représentaient moins de 10 % du total canadien. À cet égard, la province se classe troisième au pays, mais loin derrière l'Ontario (52 %) et le Québec (30 %).

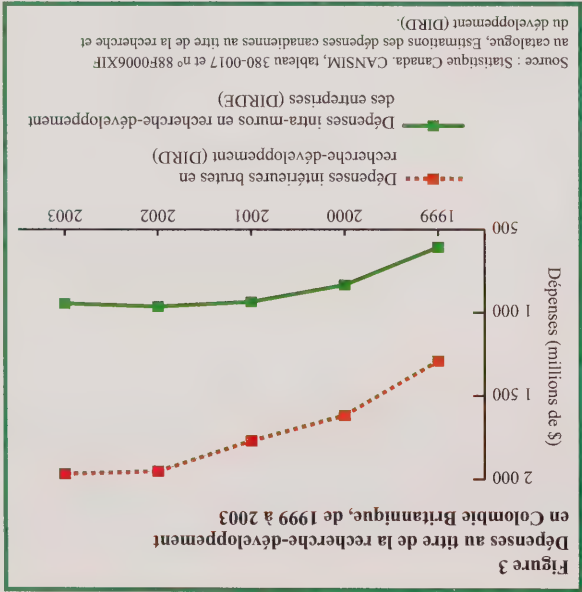
D'après l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* menée en 2004, environ 60 000 entreprises ou près de 30 % des PME de la Colombie-Britannique ont investi dans des activités de R-D cette année-là, soit un pourcentage similaire à la moyenne nationale. En Colombie-Britannique, environ 118 PME ont déclaré consacrer à la R-D plus de 10 % de leurs dépenses d'investissement.

Selon Statistique Canada, les PME ayant obtenu du financement par capitaux propres ont davantage tendance à exercer des activités de R-D que celles ayant demandé du financement par emprunt<sup>16</sup>. Les PME de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-

Britannique ont été plus nombreuses à solliciter du financement par capitaux propres que celles de la plupart des autres régions. Fait intéressant, ces PME étaient aussi plus susceptibles que celles des autres régions d'affecter à la R-D plus de 20 % de leurs dépenses d'investissement.

## croissance des entreprises

Les entrepreneurs de la Colombie-Britannique sont généralement plus optimistes que ceux des autres régions du pays en ce qui a trait à la conjoncture économique et à la croissance de leur propre entreprise. D'après le rapport intitulé *The Canadian SME Report*, les entreprises de la Colombie-Britannique avaient des perspectives économiques provinciales plus favorables que celles des autres régions<sup>17</sup>. Il ressort aussi de l'enquête que les entreprises de l'Ouest du Canada sont plus nombreuses que celles de l'Est à projeter de lancer



<sup>14</sup> C. Carrington, *Profil de financement des petites entreprises : Entrepreneurs de minorités visibles*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, mars 2005.

<sup>15</sup> Statistique Canada, CANSIM, tableau 380-0017 et n° 88F0006X1F au catalogue, Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement (DIRD).

<sup>16</sup> J. Baldwin, G. Gellatly et V. Gaudreault, *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : Nouveaux éléments probants provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.

<sup>17</sup> Corporate Research Associates, *The Canadian SME Report, Spring 2005*, juillet 2005.



<sup>13</sup> Citoyenneté et Immigration Canada, *L'Observateur*, n° 2, 2006.

<sup>12</sup> Statistique Canada, Recensement de 2001.

<sup>11</sup> Statistique Canada, Programme de recherche sur le financement des PME, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Entrepreneurs de la Colombie-Britannique	Caractéristiques	Moyenne nationale
Femmes (20 %), hommes (57 %) et partenariats mixtes (23 %)	Sexe	Femmes (16 %), hommes (64 %) et partenariats mixtes (20 %)
Minorités visibles (12 %), Autochtones (3 %), personnes handicapées (3 %) et nouveaux immigrants (2 %)	Minorités visibles	Minorités visibles (7 %), Autochtones (2 %), personnes handicapées (4 %) et nouveaux immigrants (1 %)
Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (86 %) et 65 ans ou plus (11 %)	Âge	Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (87 %) et 65 ans ou plus (10 %)
Anglais (76 %), Français (1 %) et autres langues (23 %)	Langue maternelle	Anglais (67 %), Français (19 %) et autres langues (14 %)
Moins de 5 ans (14 %), entre 5 et 10 ans (20 %) et plus de 10 ans (66 %)	Expérience en gestion	Moins de 5 ans (12 %), entre 5 et 10 ans (19 %) et plus de 10 ans (69 %)
Milieu urbain (84 %) et milieu rural (16 %)	Emplacement	Milieu urbain (72 %) et milieu rural (28 %)
Entreprises exportatrices (10 %)	Exportation	Entreprises exportatrices (8 %)

Tableau 2 Profil des entrepreneurs, comparaison entre la Colombie-Britannique et l'ensemble du Canada, 2004

## PROPRIÉTAIRES DE PME REPRÉSENTATIFS DE LA POPULATION PROVINCIALE

En ce qui a trait à la proportion d'entreprises axées sur le savoir, la Colombie-Britannique occupe le deuxième rang (6 %), derrière l'Ontario (7 %), mais devant les provinces des Prairies et le Québec (5 % chacun). Les entreprises de tous les secteurs ont sollicité une forme quelconque de financement par emprunt en 2004, mais celles de l'industrie du savoir ont été deux fois plus nombreuses que les autres à demander un financement par capitaux propres. Il ressort d'autres recherches que les entreprises axées sur le savoir ont été moins nombreuses à recevoir une réponse favorable à leurs demandes de financement par emprunt comparativement à celles du secteur de l'agriculture et de l'industrie primaire<sup>11</sup>.

Compte tenu de la présence des membres de minorités visibles et des nouveaux immigrants en Colombie-Britannique, il n'est pas étonnant que la province arrive également en tête pour la proportion de PME dont les propriétaires sont de langue maternelle autre que l'anglais ou le français (23 %), suivie de l'Ontario à 20 %. Ce pourcentage est proche du taux d'habitants de la Colombie-Britannique dont la langue maternelle n'est ni l'anglais ni le français, soit 24 %.

Tout comme la population provinciale, les entrepreneurs de la Colombie-Britannique sont très diversifiés en ce qui a trait à la langue, à l'origine ethnique et au sexe (voir le tableau 2). Comme les minorités visibles représentent 22 % de la population de cette province<sup>12</sup>, il n'est pas étonnant que la

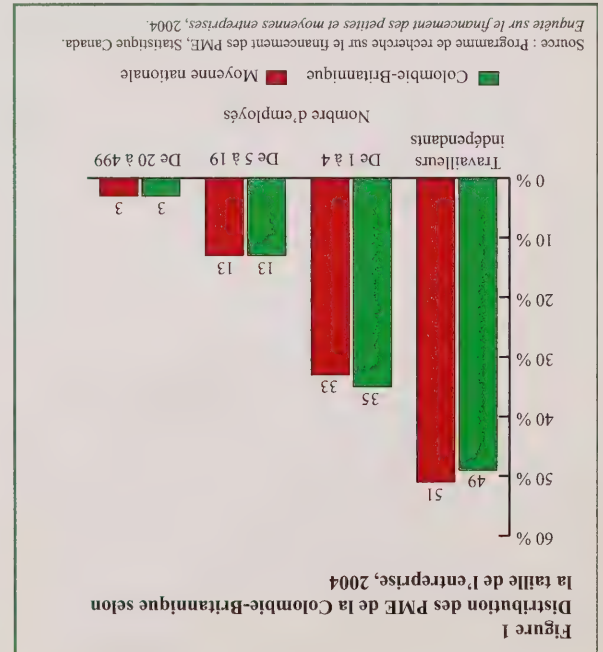
La Colombie-Britannique arrive également en tête au Canada pour la proportion de PME appartenant à de nouveaux immigrants. L'immigration y a progressé de 21 % en 2005 par rapport à l'année précédente, c'est-à-dire près du double du taux d'immigration nationale<sup>13</sup>. Les nouveaux immigrants sont originaires principalement de la Chine, de l'Inde et des Philippines.

<sup>8</sup> Statistique Canada. *Enquête sur la population active*, tableaux 282-0089 et 282-0012.

<sup>9</sup> Pour les besoins de cette analyse, le secteur des services englobe le commerce de gros et de détail, les services professionnels, les industries du savoir et d'autres secteurs. La définition de l'expression « entreprise de l'industrie du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme étant « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité en recherche-développement.

<sup>10</sup> Statistique Canada. CANSIM, tableau 379-0025, Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) et selon la province, données annuelles.

similaire à la moyenne nationale, mais inférieure au taux de 60 % enregistré dans les provinces des Prairies. Entre 2000 et 2005, le travail indépendant a connu une croissance de 20 % en Colombie-Britannique, soit une progression nettement plus rapide que le taux de 9 % enregistré dans l'ensemble du pays<sup>8</sup>. Au cours de cette période, la plupart des travailleurs indépendants (76 %) exerçaient leurs activités dans le secteur des services et les autres, dans celui de la production de biens. Les entreprises constituées de travailleurs indépendants sont plus nombreuses que celles de plus grande taille à recourir à l'épargne et aux cartes de crédit personnelles du propriétaire pour financer leur exploitation.



**PRÉDOMINANCE DES ENTREPRISES DE SERVICES EN COLOMBIE-BRITANNIQUE**

Les PME de la Colombie-Britannique exercent leurs activités dans tous les grands secteurs industriels, mais celui des services<sup>9</sup> arrive en tête, à hauteur de 79 % (voir la figure 2). Ce secteur contribue grandement à l'économie de la province : il a généré 74 % du PIB de celle-ci en 2004<sup>10</sup>. Les PME du secteur des services sont présentes en grand nombre dans les secteurs du commerce de gros et de détail (15 %), des services professionnels (12 %) et des industries du savoir (6 %).

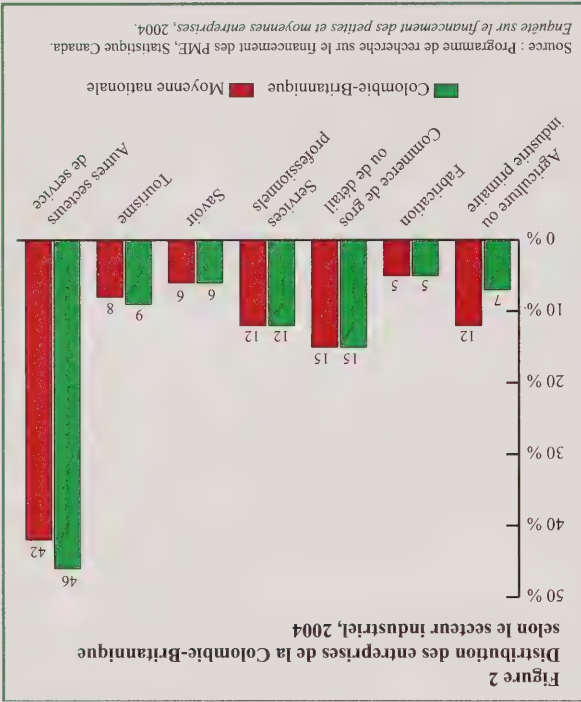


Tableau 1  
Distribution des PME, du produit intérieur brut (PIB) et  
de la population selon la région, 2004

Région	(% du Canada)		
	Proportion de la population	Part du PIB	des PME
Provinces de l'Atlantique	7	6	6
Québec	24	20	22
Ontario	39	40	36
Provinces des Prairies	17	21	22
Colombie-Britannique	13	12	15
Territoires	<1	<1	<1
Total - Canada	100	100	100

Sources : Programme de recherche sur le financement des PME,

Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes

entreprises, 2004.

Statistique Canada. CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la

population selon l'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les

territoires.

Statistique Canada. CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut

(PIB), en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.

Les PME contribuent beaucoup à la création

d'emplois au sein de l'économie canadienne. Selon les

estimations, la croissance de l'emploi dans les PME

a atteint 2,4 % par an entre 1983 et 2003, soit plus du

double du taux observé dans les grandes entreprises

(1 %)⁴. Les PME sont à l'origine de plus de 78 %

de la création nette d'emplois enregistrée à l'échelle

du Canada au cours de cette période. En Colombie-

Britannique, les petites entreprises comptant moins de

50 employés avaient au total un effectif d'un million

de personnes en 2004, soit près de 60 % des emplois

dans le secteur privé à l'échelle de la province⁵.

Les PME de la Colombie-Britannique sont

relativement jeunes : la proportion d'entreprises en

⁴ BMO. « SME Job Engine Drives Canadian Employment Growth », *Small Business Research*, vol. 3, octobre 2003.

⁵ BC Stats. 2005 *Small Business Profile*. Il est à noter que les petites entreprises, selon la définition retenue pour ce rapport, sont celles qui comptent moins de 50 employés.

⁶ Corporate Research Associates. *The Canadian SME Report, Spring 2005*, juillet 2005.

activité depuis moins de trois ans y est supérieure à la moyenne nationale⁶. Environ 14 % des PME de la province sont à l'étape du démarrage, comparativement à une moyenne nationale de 11 %. La moitié des PME de Colombie-Britannique ont l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années.

L'exportation représente une stratégie de croissance possible pour les entreprises de la Colombie-Britannique, grâce aux réseaux d'affaires, de commerce et de transport établis avec les États-Unis et la région de l'Asie-Pacifique. En Colombie-Britannique, une PME sur dix a exporté des produits ou des services en 2004, soit une proportion légèrement supérieure à la moyenne nationale de 8 %. Les ventes à l'exportation jouent un rôle important dans l'économie provinciale : en 2004, elles représentaient 20 % du produit intérieur brut (PIB) de la Colombie-Britannique et le tiers des revenus de ses entreprises exportatrices.

## PREDOMINANCE DES PETITES ENTREPRISES EN COLOMBIE-BRITANNIQUE

Les besoins des PME en matière de financement varient principalement selon la taille de l'entreprise. En Colombie-Britannique, 97 % des PME comptent moins de 20 employés (voir la figure 1). Les entreprises de taille moyenne ou grande sollicitent le plus souvent un financement externe, tandis que les petites entreprises se tournent généralement vers des sources de financement informel, notamment les ressources financières personnelles⁷.

Les travailleurs indépendants, qui représentent près de la moitié des PME de la province, sont en grand nombre en Colombie-Britannique. Cette proportion est



# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

**Programme de recherche sur le  
financement des PME**

**juin 2007**

## Petites et moyennes entreprises de la Colombie-Britannique

Christine Carrington, Industrie Canada (région de la capitale nationale)  
Amy Mar, Industrie Canada (région du Pacifique)

Comme presque toutes les entreprises de la Colombie-

Britannique sont des petites et moyennes entreprises (PME),

elles contribuent fortement à la création d'emplois et à la

croissance économique provinciale. Les PME jouent par ailleurs

un rôle déterminant dans la productivité et elles ont dépassé la

croissance de la productivité des grandes entreprises au cours

des 10 dernières années<sup>1</sup>. Le rôle primordial que jouent les PME

dans l'économie de la province exige une solide infrastructure

pour favoriser leur croissance et leur expansion. Or, le

développement et l'expansion de ces entreprises reposent sur

l'accès au financement. Le présent article donne un aperçu des

caractéristiques des PME de la Colombie-Britannique et examine

les différences au chapitre de l'activité en matière de financement

entre l'entreprise moyenne de cette province et l'entreprise

canadienne moyenne, en utilisant des données du Programme de

recherche sur le financement des PME.

**Sommaire des principaux résultats :** On trouve en

Colombie-Britannique un large éventail de PME dans tous les

secteurs de l'industrie. Leur activité et leurs besoins en matière

de financement sont très similaires à ceux de l'entreprise

canadienne moyenne. En Colombie-Britannique, le financement

par emprunt représente le type de financement le plus demandé

par les PME, mais quelques entreprises cherchent à obtenir du

financement par capitaux propres, comme c'est le cas dans le

reste du Canada. Le capital de risque constitue une source de

financement de plus en plus utilisée par les PME de la Colombie-

Britannique à forte croissance et axées sur la technologie,

d'autant plus que les programmes provinciaux de crédit d'impôt

encouragent les investissements en début de croissance.

<sup>1</sup> RBC. *Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada*, octobre 2006.

<sup>2</sup> Les données de l'enquête excluent les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de contrat de location-acquisition.

<sup>3</sup> Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population selon l'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les territoires.

## CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

### GRANDE IMPORTANCE DES PETITES ENTREPRISES EN COLOMBIE-BRITANNIQUE

D'après l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises menée par Statistique Canada en 2004, environ 200 000 PME sont en activité en Colombie-Britannique<sup>2</sup>. Ces entreprises représentent environ 15 % des PME du Canada, soit une proportion légèrement supérieure à celle de la population canadienne qui vit dans cette province, c'est-à-dire 13 % (voir le tableau 1)<sup>3</sup>.

### Définitions

Pour les besoins de la présente analyse, les petites et moyennes entreprises (PME) sont les exploitations commerciales (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et ayant des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars.

Cette définition exclut les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de contrat de location-acquisition.

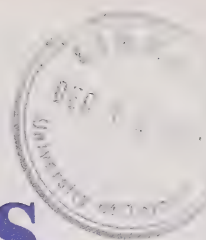
La présente analyse compare le profil et l'activité en matière de financement des PME de la Colombie-Britannique avec les moyennes nationales.



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

Government  
Publications



## SMALL BUSINESS

CA1  
IST  
-559

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

August 2007

## Small and Medium-Sized Enterprises in Quebec

Allan Riding, University of Ottawa  
Barbara Orser, University of Ottawa

*In Quebec, small and medium-sized enterprises (SMEs) account for 96 percent of all businesses.<sup>1</sup> Not only have SMEs been important drivers of job creation and economic growth, but they have also been strong contributors to productivity, having led larger firms in productivity growth over the last 10 years.<sup>2</sup> Access to financing is critical if SMEs are to develop and expand. Using data from the SME Financing Data Initiative, this article provides an overview of the characteristics of SMEs in Quebec and compares financing activity between the average Quebec firm and the average Canadian firm.*

**Summary of Key Findings:** SMEs in both Quebec and Canada are small, typically with fewer than five employees. Like many Canadian SMEs, most SMEs in Quebec rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Yet the financing patterns of Quebec SMEs also differ in several respects from those of other Canadian firms. Caisses populaires are important suppliers of debt financing to SMEs and appear to place relatively more documentation requirements on Quebec SMEs. Overall, Quebec firms also tend to be slightly less growth oriented, but account for a significant amount of research and development (R&D) activity in Canada and are more likely to seek and receive venture capital. Risk capital is an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs. Firms in Quebec obtained venture capital at a rate that was disproportionately greater than its share of knowledge-based industries.

### Definitions

This analysis defines small and medium-sized enterprises (SMEs) as commercial (for-profit) businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues.

Excluded are non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

This analysis compares the profile and financing activity of SMEs in Quebec with national averages.

## GENERAL CHARACTERISTICS

### QUEBEC SETTING FOR SMEs

According to Statistics Canada's 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, there are approximately 1.4 million commercial (for-profit) small and medium-sized firms in Canada. Of these, approximately 22 percent operate in Quebec, a proportion that is consistent with Quebec's 24 percent share (7.4 million) of the 2004 Canadian population. Table 1 shows the regional distribution of population, SMEs and share of Canadian gross domestic product (GDP).

The incidence of business formation in Quebec is less than the national average, with 62.5 establishments per 1000 population of the province (compares with the national average of 71.5 establishments per 1000 population of Canada).

<sup>1</sup> Statistics Canada, Business Register, December 2004.

<sup>2</sup> RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.  
[www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html](http://www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html).

## Distribution of SMEs, Gross Domestic Product and Population across Canada, 2004

Region	SME Share	GDP Share	Population
	(% Canada)		
Atlantic Provinces	6	6	7
Quebec	22	20	24
Ontario	36	40	39
Prairie Provinces	22	21	17
British Columbia	15	12	13
Territories	<1	<1	<1
<b>Canada Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.

Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.

The age distribution of SMEs in Quebec is consistent with the national average. Approximately 11.5 percent of firms in Quebec first started selling goods or services between 2002 and 2004. This compares with 11.2 percent of all Canadian firms.

### PREDOMINANTLY SMALLER FIRMS IN QUEBEC

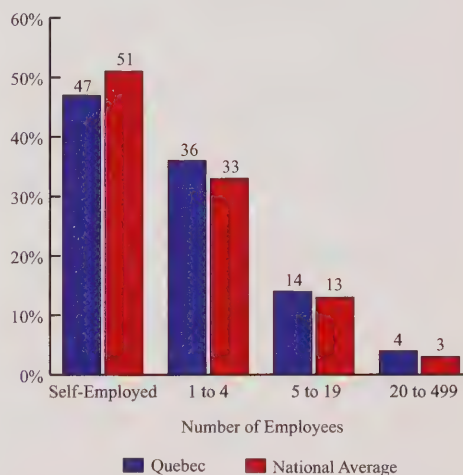
The financing needs of SMEs depend largely on the size of the firm. Medium-sized and large firms are more likely to seek external financing than smaller businesses. It is also widely believed that small firms are less able to obtain financing than large firms and small firms are more likely to turn to informal sources of capital, including personal finances. Figure 1 compares the size distribution of Quebec SMEs with the national average, illustrating that SMEs in Quebec are predominantly small businesses, with 97 percent of firms employing fewer than 20 people. Furthermore, although almost half of Quebec businesses are categorized as self-employed, self-employment is relatively less prevalent in Quebec than the Canadian

average, with 10.3 percent of all workers in Quebec being self-employed compared with the national average of 11.9 percent of all workers.<sup>3</sup>

### INDUSTRIAL COMPOSITION OF QUEBEC SMEs

Quebec boasts an economy that is primarily based on natural resources and energy, but includes 25 percent of Canadian information technology firms, 55 percent of Canada's aerospace production, 30 percent of the pharmaceutical industry and 40 percent of biotechnology companies. Quebec also accounts for 44 percent of all Canadian high-tech exports.

**Figure 1**  
Distribution of Quebec SMEs by Business Size, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>3</sup> Statistics Canada, *Labour Force Survey*. [www40.statcan.ca/101/cst01/lab66a.htm](http://www40.statcan.ca/101/cst01/lab66a.htm)



Figure 2 compares the sectoral distribution of Quebec SMEs with the national average distribution. Although Quebec SMEs operate in all major sectors, Quebec possesses a relatively higher proportion of SMEs in the manufacturing and wholesale/retail sectors than the national average. Within Quebec, 5 percent of firms are in the knowledge-based sector.<sup>4</sup> In this regard, Quebec ranks third behind Ontario (with 7 percent of firms in the knowledge-based sector) and British Columbia, which ranks second (with 6 percent of firms in the knowledge-based sector).

### CHARACTERISTICS OF SME OWNERS IN QUEBEC

Table 2 compares the profiles of majority owners of Quebec SMEs with national averages. The data show that the profile of Quebec SME owners is largely

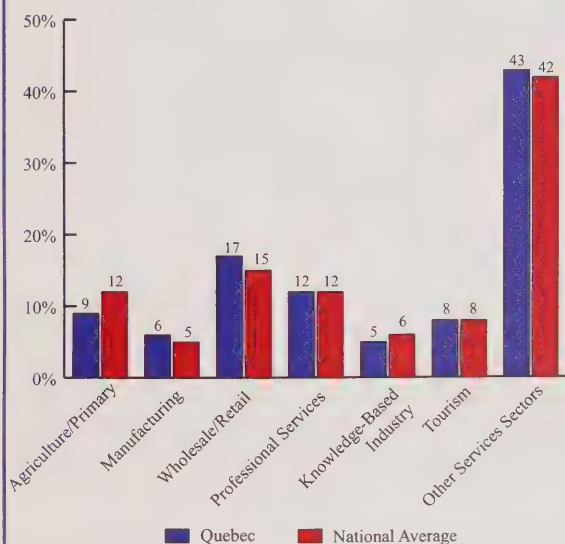
consistent with the national average. As would be expected, Quebec owners are predominantly French-speaking; however, the proportion of owners who speak a language other than English or French (6 percent of Quebec business owners) is substantially lower than the national average of 14 percent. Only the Atlantic provinces were lower in this measure.

### QUEBEC BUSINESS GROWTH AND INNOVATION

Approximately 34 percent of Quebec SME owners intended to expand their businesses within the next two years compared with 39 percent nationally. Developing a growth strategy is contingent on identifying drivers of, and obstacles to, growth. Firms across Canada reported productivity, commercialization, succession planning and access to financing as the top drivers for business success. One growth strategy is exporting and 8 percent of both Quebec and all Canadian SMEs exported products or services outside Canada in 2004.

Another means of achieving business growth is through innovation. From 2000 to 2004, small, medium-sized and large firms in Quebec funded in excess of \$18 billion in R&D, accounting for over half of the R&D expenditures in the province (see Figure 3). Business R&D expenditures in Quebec accounted for 30 percent of the national total, significantly lower than Ontario at 52 percent. It should also be recalled that Quebec accounts for a high proportion of Canadian information technology, aerospace, pharmaceutical and biotechnology companies. Although many of these are larger firms, it suggests that considerable R&D is occurring within the province.

**Figure 2**  
Distribution of Quebec Firms by Industry Sector, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>4</sup> Knowledge-based firms are defined using Industry Canada's categorization of industries in the science and technology field and those considered "high knowledge" based on measures of research and development activity.

**Table 2**  
**Profile of Entrepreneurs, Comparison between Quebec and Canada, 2004**

Quebec Entrepreneurs	Characteristics	National Average
19 percent owned by women, 71 percent owned by men and 11 percent are equal partnerships	<b>Gender</b>	16 percent owned by women, 64 percent owned by men and 20 percent are equal partnerships
3 percent visible minority, 1 percent Aboriginal, 2 percent disabled and 1 percent are recent immigrants	<b>Minority Status</b>	7 percent visible minority, 2 percent Aboriginal, 4 percent disabled and 1 percent are recent immigrants
3 percent are under 30, 90 percent are between 30 and 64, and 7 percent are over 65 years	<b>Age</b>	3 percent are under 30, 87 percent are between 30 and 64, and 10 percent are over 65 years
9 percent speak English, 85 percent speak French and 6 percent speak a non-official language	<b>First Language</b>	67 percent speak English, 19 percent speak French and 14 percent speak a non-official language
12 percent have fewer than 5 years, 17 percent have 5 to 10 years and 71 percent have more than 10 years	<b>Managerial Experience</b>	12 percent have fewer than 5 years, 19 percent have 5 to 10 years and 69 percent have more than 10 years
68 percent urban-based and 32 percent rural-based	<b>Location</b>	72 percent urban-based and 28 percent rural-based
8 percent export outside Canada	<b>Export Activity</b>	8 percent export outside Canada

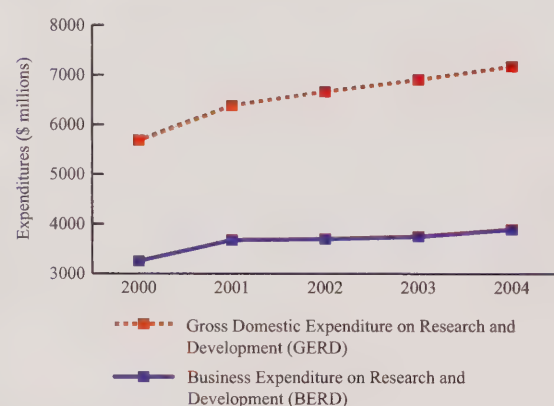
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

According to the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 25 percent of Quebec's SMEs reported some investment in R&D during 2004 compared with the national average of 29 percent. Approximately 5 percent of Quebec SMEs were especially research-intensive, devoting more than

20 percent of investments to R&D (compared with 4 percent nationally). Past research suggests that SMEs that accessed equity financing were, in general, more likely to conduct R&D activities than firms that sought debt financing.<sup>5</sup>

Nationally, business owners were more likely to identify as obstacles to growth external factors (such as current tax levels and government regulations) than internal causes (such as management capacity and low profitability) (see Table 3). This was true for both Quebec business owners and for those in all other regions. However, Quebec owners were particularly concerned about levels of taxation and insurance rates, with 39 percent of firms having identified levels of taxation as a barrier to growth and 35 percent citing insurance rates. Access to financing was cited less frequently as a barrier to growth than most other factors, mentioned as an obstacle by 21 percent of Quebec SME owners.

**Figure 3**  
**Expenditures on Research and Development in Quebec,\* 2000–2004**



\* Excluding the National Capital Region.

Source: Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.

<sup>5</sup> Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.

**Table 3**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development, 2004**

		Quebec SMEs	SME National Average
		%	
<b>External to the Firm</b>	<b>Levels of Taxation</b>	39	47
	<b>Finding Qualified Labour</b>	33	37
	<b>Instability of Consumer Demand</b>	33	36
	<b>Government Regulations</b>	28	33
<b>Internal to the Firm</b>	<b>Insurance Rates</b>	35	36
	<b>Low Profitability</b>	31	38
	<b>Obtaining Financing</b>	21	20
	<b>Management Capacity</b>	14	13

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## FINANCING ACTIVITY

During 2004, 22 percent of Quebec SMEs applied for some form of external financing. Table 4 presents an overview of the financing activity of SMEs in various major regions of Canada during 2004. It summarizes, by region, the rates at which SMEs applied for various forms of financing and the rates of approval.

**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004**

		British Columbia	Prairie Provinces	Ontario	Quebec	Atlantic Provinces	Canada
<b>Type of Financing</b>		%					
<b>Debt Financing</b>	<b>Request Rate</b>	20	23	15	18	20	19
	<b>Approval Rate</b>	82	82	77	88	82	81
<b>Lease Financing</b>	<b>Request Rate</b>	4	5	2	3.2	3	3
	<b>Approval Rate</b>	88	99	98	97	94	96
<b>Equity Financing</b>	<b>Request Rate</b>	1.1	0.9	1.3	1.4	1.7	1.2
	<b>Approval Rate*</b>	78	—	—	—	80	—
<b>Government Grant or Subsidy</b>	<b>Request Rate</b>	1.8	6	1.5	3.1	3.9	3
	<b>Approval Rate</b>	—	72	72	68	80	70

\* Data not available due to low quality or confidentiality concerns.

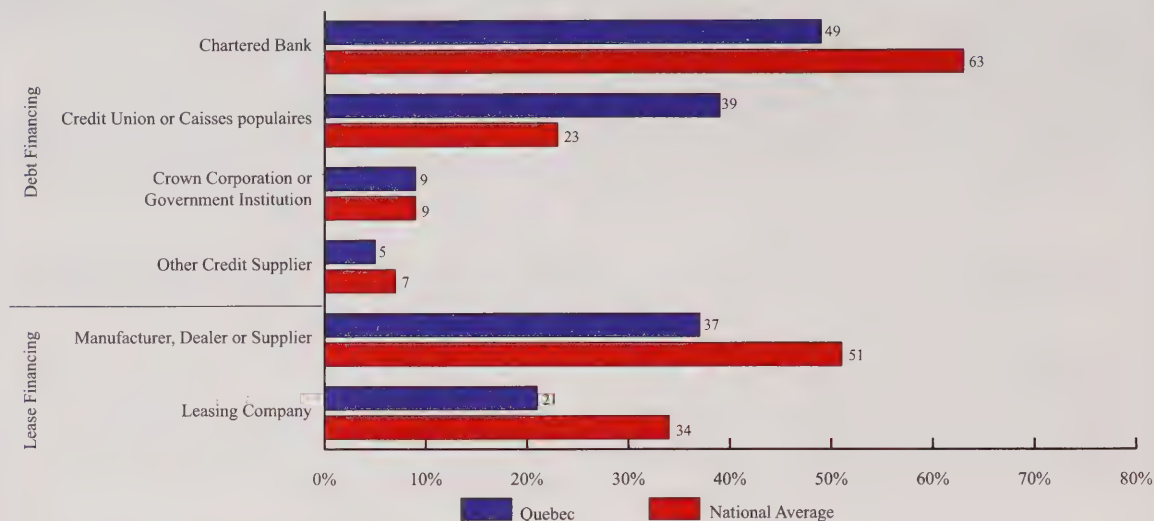
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Table 4 shows that 18 percent of Quebec SMEs applied for commercial loan financing in 2004. With the strong presence of Caisses populaires in the province, only 49 percent of applications for commercial loans were made to chartered banks (compared with 63 percent nationally) and 39 percent of loan applications were made to Caisses populaires (see Figure 4). The most frequent types of loan applications were from owners seeking to finance fixed assets or to finance working capital, with 53 percent of loan applications in each category.

Table 4 also reports the rate at which loan applications were approved; however, among those that were not approved were instances where loan applications were pending at the time of data collection as well as instances where the application had been withdrawn. After allowing for these events, approximately 9.5 percent of loan applications from Quebec SMEs were turned down, the lowest turndown rate among all regions and substantially less than the 12 percent national average.



**Figure 4**  
**Financial Supplier Approached by SMEs by Type of Financing, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Approximately 3 percent of Quebec business owners sought lease financing and approval rates for leases were high (more than 90 percent), commensurate with those reported in other regions.

Applications for equity financing were low in all regions, with fewer than 2 percent of firms seeking equity financing during 2004. Differences across regions were not statistically significant.

### QUEBEC'S FINANCING ENVIRONMENT

According to the 2005 SME Financing Data Initiative *Survey of Suppliers of Business Financing*, approximately \$868 billion in commercial lending was authorized in almost 2 million loan transactions nationwide. In Quebec, lenders authorized a total of \$148 billion in debt financing in more than 349 000 transactions.

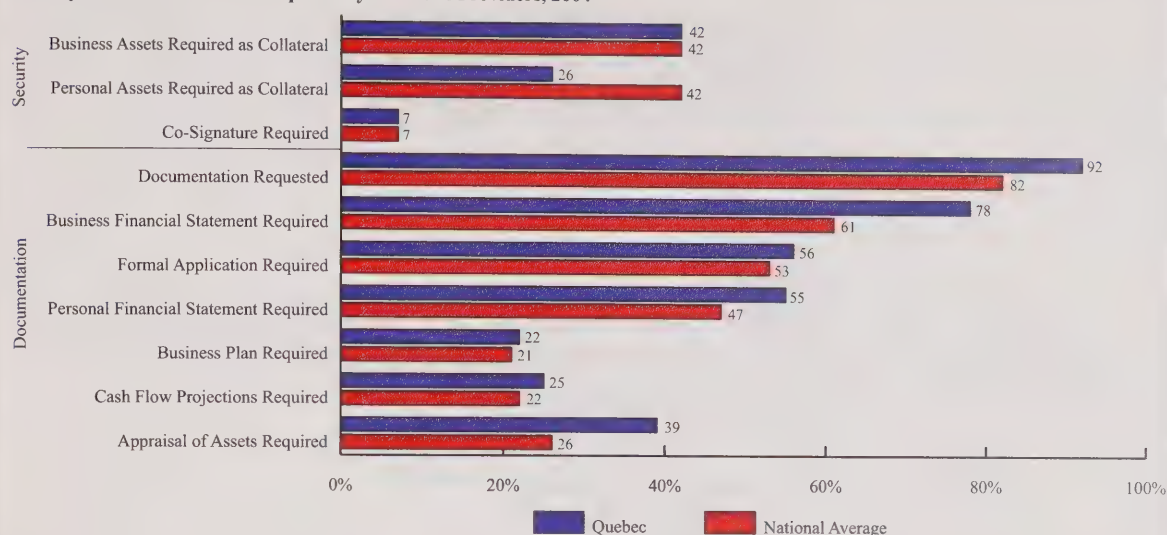
Nationally, loan authorizations of less than \$250 000 (arguably, most were loans to smaller enterprises)

comprised more than \$70 billion and were made available in the course of approximately 1.6 million transactions. Of the latter, \$42 billion was outstanding at the end of 2005.<sup>6</sup>

SMEs in Quebec appear, on average, to have faced different application requirements compared with firms elsewhere in Canada (see Figure 5). Quebec lenders were more likely to require virtually all types of documentation, especially business and personal financial statements and appraisals of the assets being financed. This may reflect the prevalence of Caisses populaires in the province (see Figure 4). During the 2004 reference year, Caisses populaires had not yet adopted credit scoring loan adjudication methods as had large commercial banks. This may explain why additional documentation was sought.

<sup>6</sup> SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005. Note that total authorization amounts are defined as the sum of clients' maximum amount of money they are permitted to borrow from a supplier. This may not be the amount the client actually borrows. Outstanding debt is defined as the principal amount of money that a client has actually borrowed but not yet paid back, aggregated over all clients.

**Figure 5**  
**Security and Documentation Required by Financial Providers, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## CAPITAL STRUCTURE

SME owners typically look to informal sources of financing, such as personal loans and personal savings, when starting a business or funding day-to-day operations. Figures 6 and 7 list sources of financing used by an average Quebec firm compared with the average firm in Canada during start-up and for established operations in 2004.

At the start-up stage, the primary sources of financial capital for both Quebec and other Canadian firms are personal savings and personal credit instruments. Among established firms, Quebec companies were more likely than other regions to have used formal credit instruments, such as commercial loans, lines of credit and government grants or subsidies.

## RISK CAPITAL

Risk capital is a means of financing often used by high-growth, knowledge-based or technology-based firms.<sup>7</sup> Risk capital includes angel investment (venture

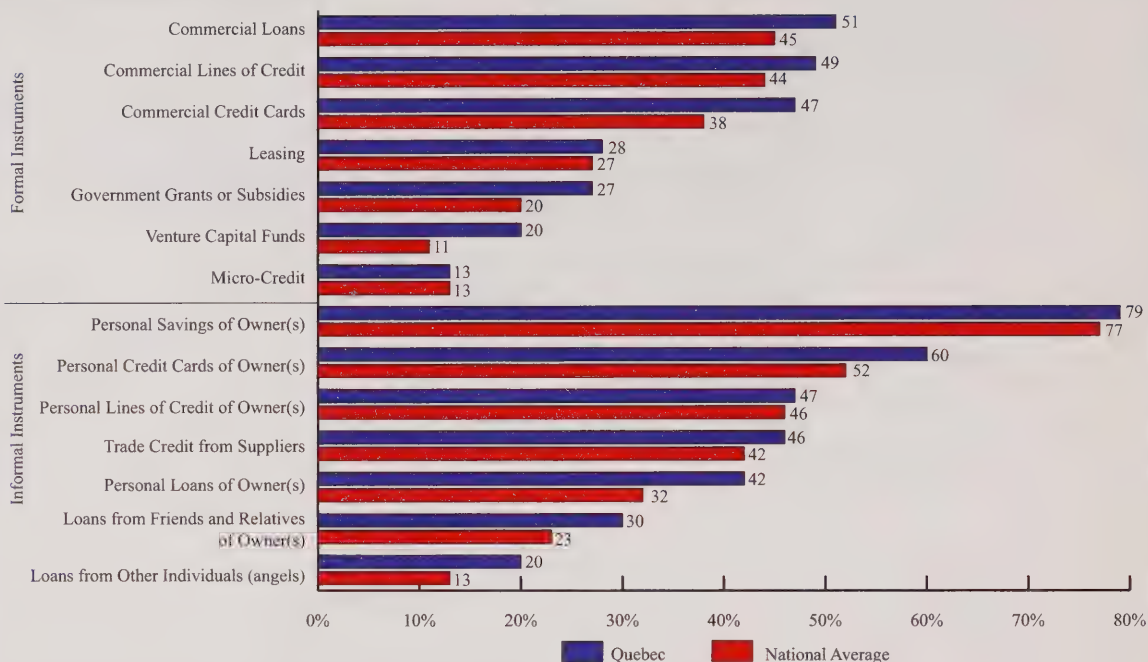
financing by a high net worth individual), loans from friends and family, and formal venture capital, as well as subordinated debt and capital from public share offerings on capital markets. Firms that seek risk capital tend to be early stage or in the process of developing a concept or product and bringing that product to market. Since these firms are often not yet generating revenues and lack tangible assets, they have problems accessing credit.<sup>8</sup> Risk capital is more suitable for such firms as it offers a means to raise money that does not require an immediate cash flow to support repayments. Of Canadian firms that had, at some point in their development, sought risk capital,

- 23 percent approached friends or family for financing,
- 22 percent sought out business angels,
- 20 percent looked to existing stakeholders, and
- 7 percent contacted a venture capital firm.

<sup>7</sup> Industry Canada, *Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002*.

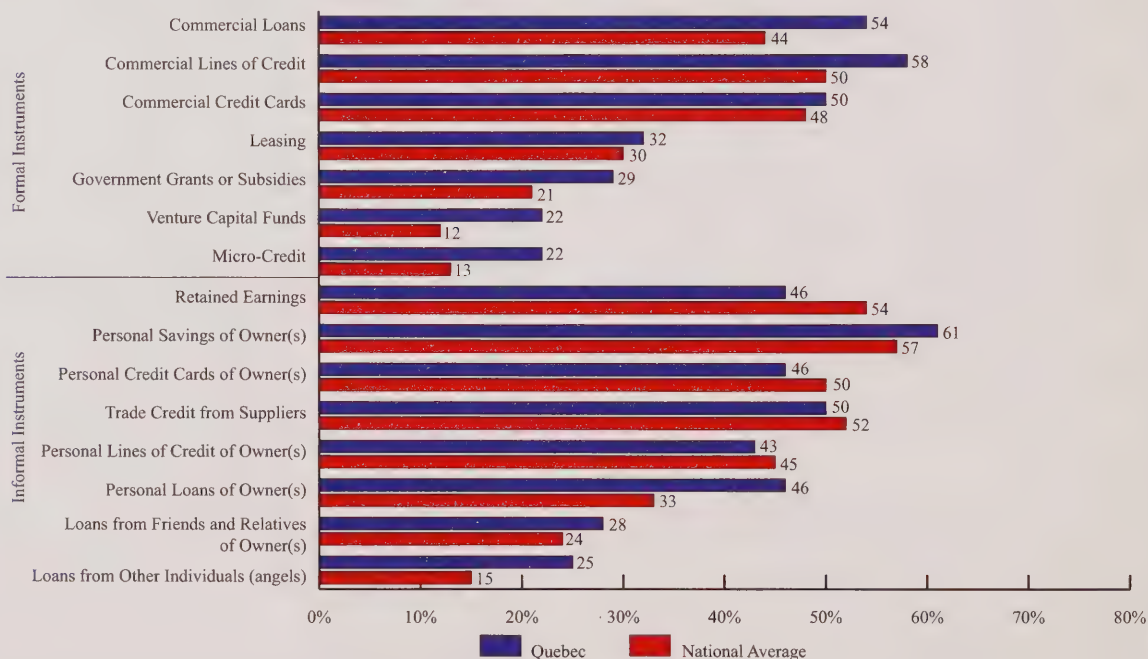
<sup>8</sup> SME Financing Data Initiative, Industry Canada, *Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003*.

**Figure 6**  
**Sources of Financing Used During Start-up\***



\* Start-up is defined as the period prior to the first sale of goods or services. Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 7**  
**Sources of Financing for Established Firms, 2004\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



Approximately 23 percent of businesses in Quebec have received angel financing over their history, the highest relative frequency of business angel investments in any Canadian region. In addition, almost 26 percent of Quebec firms have received financing from friends and family (the highest proportion among Canadian regions except for Ontario at 27 percent).<sup>9</sup>

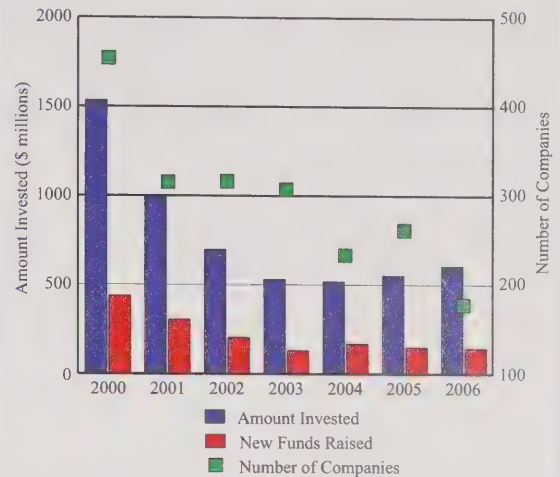
Although more than 34 percent of SME owners in Quebec intend to expand in the next two years, only 42 percent of these stated they were willing to share equity in their business to achieve their growth objectives. By comparison, 39 percent of business owners across Canada expect to grow and 46 percent of Canadian entrepreneurs were willing to share ownership in their business to obtain growth capital.

### VENTURE CAPITAL ACTIVITY IN QUEBEC, 2000–2006

Venture capital (VC) is a form of risk capital used to support a small number of high-growth early-stage firms as they expand and move beyond the seed financing stage. During 2006, institutional venture capital firms invested a total of \$603 million in Quebec enterprises, second only to Ontario (\$686 million). This represents a disproportionately high share of venture capital, almost 36 percent of the \$1.693 billion national total. Figure 8 shows recent trends in venture capital investment in Quebec. As was true in all regions of Canada, venture capital activity peaked during the technology boom of the late 1990s and has since moderated, a consequence of the bursting of the technology bubble in 2000.

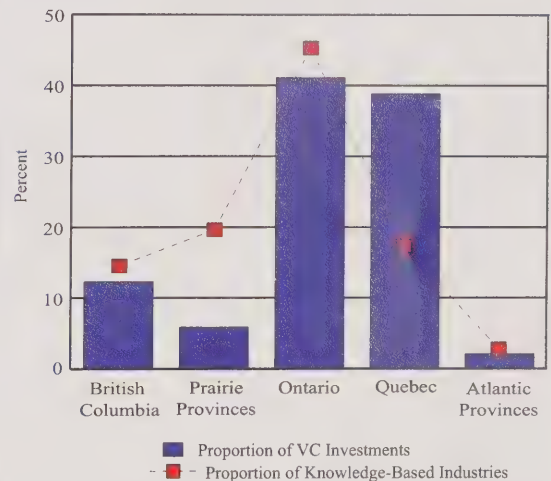
Figure 9 compares the share of venture capital investments in each of Canada's major regions with the corresponding share of knowledge-based enterprises. The chart shows that Quebec's share of venture capital activity is substantially greater than would be expected based on its share of knowledge-based firms. This is most likely a result of the

**Figure 8**  
Venture Capital Activity in Quebec, 2000–2006



Source: Thomson Financial, 2006.

**Figure 9**  
Regional Shares of Venture Capital Investment, 2006



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004; Thomson Financial, 2006.

continued dominance of Quebec in terms of (retail) venture capital fundraising, resulting in a relatively large supply of venture capital.

<sup>9</sup> Riding, A. and Belanger, B. *Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs*, SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.

## **SUMMARY AND DISCUSSION**

SMEs in both Quebec and Canada are small, typically with fewer than five employees. Like many Canadian SMEs, most SMEs in Quebec rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Yet the financing patterns of Quebec SMEs also differ in several respects from those of other Canadian firms. Caisses populaires are important suppliers of debt financing to SMEs and appear to place relatively more documentation

requirements on Quebec SMEs. Overall, Quebec firms also tend to be slightly less growth oriented, but account for a significant amount of research and development activity in Canada and are more likely to seek and receive venture capital. Risk capital is an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs. Firms in Quebec obtained venture capital at a rate that was disproportionately greater than its share of knowledge-based industries.

## REFERENCES

- Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.
- Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."
- RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.
- Riding, A. and Belanger, B. "Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.
- SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005.
- Statistics Canada, Business Register, December 2004.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.
- Statistics Canada, *Labour Force Survey*, Tables 282-0089 and 282-0012.
- Thomson Financial, VC Analyst II, 2006.



## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [smefdi@ic.gc.ca](mailto:smefdi@ic.gc.ca).

## COPYRIGHT INFORMATION

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)  
Tel. (local): 613-941-5995  
TTY: 1-800-465-7735  
Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)  
Fax (local): 613-954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554

Fax: 613-947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

## Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/8-2007  
ISBN 978-0-662-05089-6  
60280

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises—Les petites et moyennes entreprises du Québec*.



30%

## PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT

### DES PME

Les *Profils de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à broser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, visitez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [prfpmc@ic.gc.ca](mailto:prfpmc@ic.gc.ca).

### INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa Ontario K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

30%



in Québec.

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles – Small and Medium-Sized Enterprises*

60280

ISBN 978-0-662-05089-6

N° de catalogue Ju188-4/8-2007

désigne tant les femmes que les hommes.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine

[copyright.droitdauteur@tpgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpgsc.gc.ca)

faire parvenir un courriel à

contenue dans cette publication à des fins commerciales,

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information

consentement.

en collaboration avec Industrie Canada ou avec son

version officielle ni comme une copie ayant été faite

que la reproduction ne soit présentée ni comme une

Canada soit mentionné comme organisme source et

l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie

qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer

et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu

en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais

dans cette publication peut être reproduite, en tout ou

À moins d'indication contraire, l'information contenue

### Autorisation de reproduction

trouvé en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

Cette publication est également disponible par voie élec-

Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Télé. : 613-947-7155

Tél. : 613-948-1554

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

235, rue Queen

Bureau 264D, tour Ouest

Industrie Canada

Direction générale des communications et du marketing

Section des services du multimedia

sur demande. Communiquer avec la :

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles,

Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)

Télé. (envois locaux) : 613-954-5779

États-Unis)

Télé. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux

ATS : 1-800-465-7735

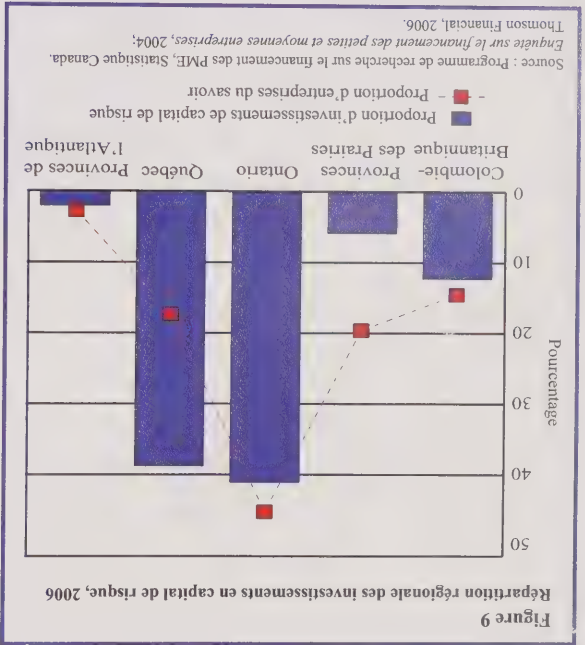
- Baldwin, J., G. Gellatly et V. Gaudreault. *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.
- Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes, 1996-2002*. *Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2003*.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2004*.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2005*.
- RBC Groupe financier. « Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada », octobre 2006.
- Riding, A. et B. Bélanger. *Profil de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, septembre 2006.
- Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2004.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe, pour le Canada, les provinces et les territoires.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 358-0001 et n° de catalogue 88F006XIF, Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.
- Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, tableaux 282-0089 et 282-0012.
- Thomson Financial, *VC Analyst II*, 2006.



## RÉSUMÉ ET ANALYSE

Tant les PME du Québec que celles de l'ensemble du Canada sont de petite taille, comptant généralement moins de cinq employés. Comme de nombreuses PME canadiennes, la plupart des PME du Québec se tournent vers des sources informelles de financement, comme les épargnes personnelles et le crédit personnel des propriétaires. Cependant, le mode de financement des PME du Québec diffère à de nombreux égards de celui des autres entreprises canadiennes. Les caisses populaires, qui sont d'importants fournisseurs de prêts pour les PME, semblent exiger plus de documents des PME québécoises. Dans l'ensemble, les entreprises de la province ont également tendance à être un peu moins axées sur la croissance, mais contribuent fortement à l'activité de recherche-développement au Canada et sont plus susceptibles de demander et d'obtenir du capital de risque, lequel constitue une source de financement importante pour les PME à forte croissance et axées sur la technologie. Les entreprises du Québec ont obtenu du capital de risque à un taux disproportionnellement élevé en regard de la part des entreprises de l'industrie du savoir établies dans cette province.

La figure 9 compare la proportion d'investissements en capital de risque dans chaque grande région du pays avec sa part des entreprises axées sur le savoir. Le graphique montre que la proportion d'investissement en capital de risque au Québec est bien plus grande que ce à quoi on s'attendrait d'après sa part des entreprises axées sur le savoir. Cet état de choses est probablement le résultat d'une dominance soutenue du Québec concernant l'obtention de capital de risque (par les petits investisseurs), ce qui a donné lieu à une offre relativement élevée de capital de



rang et l'appel public à l'épargne sur les marchés

financiers. Les entreprises qui cherchent à obtenir du capital de risque sont généralement à l'étape de démarrage ou sont en train de mettre au point un concept ou un produit et de le lancer sur le marché.

Comme ces entreprises ne produisent pas encore de recettes et manquent d'actifs corporels, elles ont de la difficulté à avoir accès au crédit<sup>8</sup>. Le capital de risque leur convient particulièrement, car ce moyen de financement n'exige pas de rentrées de fonds immédiates pour couvrir les remboursements. Parmi les entreprises canadiennes qui, à une certaine étape de leur développement, ont cherché à obtenir du capital

de risque :

- 23 % se sont adressées à des parents ou amis pour obtenir un financement;
- 22 % ont sollicité des investisseurs providentiels;
- 20 % se sont tournées vers les actionnaires actuels;
- 7 % ont communiqué avec une entreprise de capital de risque.

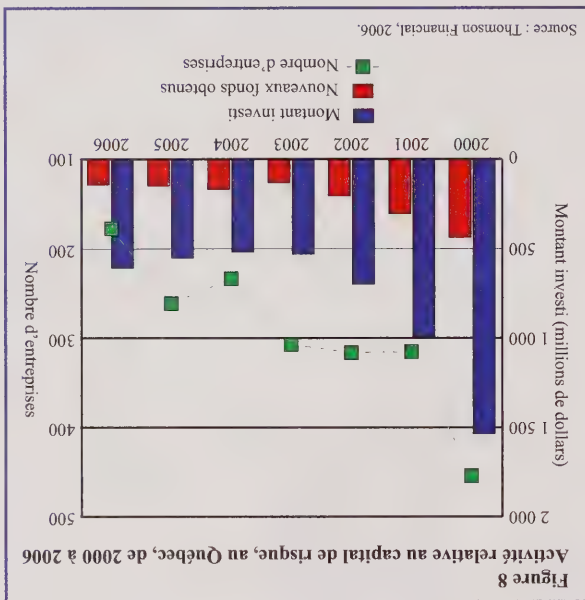
Environ 23 % des entreprises du Québec ont bénéficié

d'investissements providentiels au cours de leur exploitation, soit la proportion la plus élevée dans les différentes régions du Canada. Par ailleurs, près de 26 % des entreprises québécoises ont obtenu un financement de parents ou d'amis (classant le Québec au deuxième rang parmi les régions canadiennes, derrière l'Ontario à 27 %).

Même si plus de 34 % des propriétaires de PME du Québec avaient l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, seulement 42 % d'entre eux ont indiqué être prêts à partager la participation dans leur entreprise pour atteindre leurs objectifs de croissance. À titre de comparaison, 39 % des propriétaires d'entreprise au pays s'attendaient à prendre de l'essor et 46 % des entrepreneurs canadiens étaient prêts à partager la participation dans leur entreprise pour obtenir du capital de croissance.

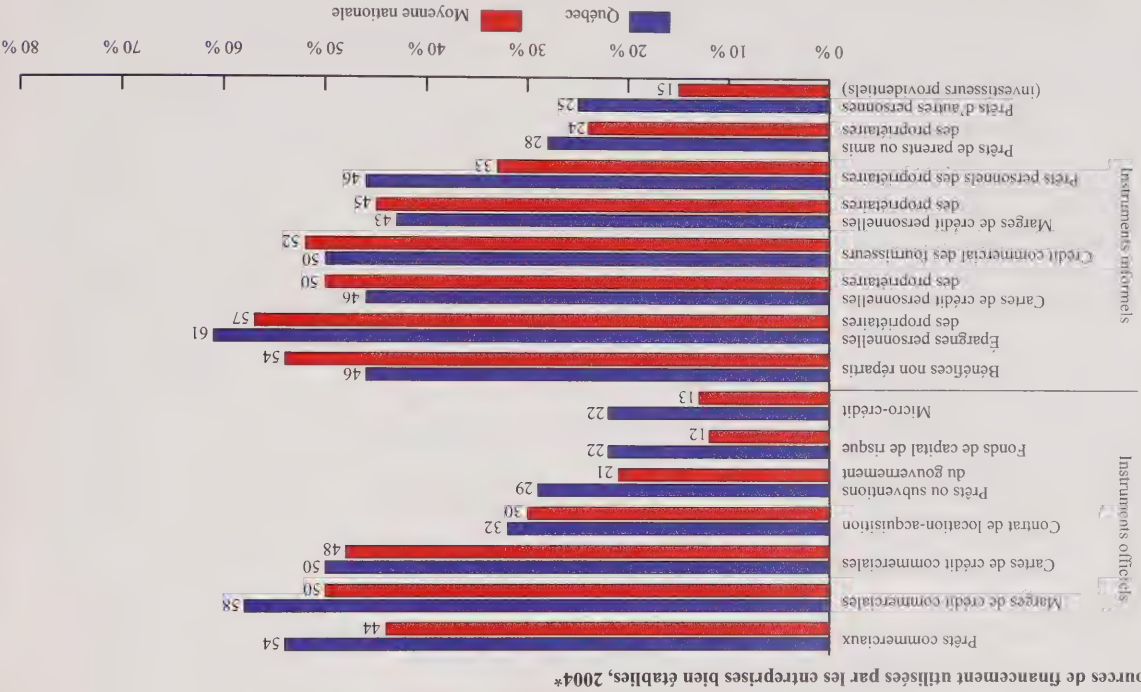
<sup>8</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada*, 2003.

<sup>9</sup> A. Riding, et B. Bélanger. *Profils de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, septembre 2006.

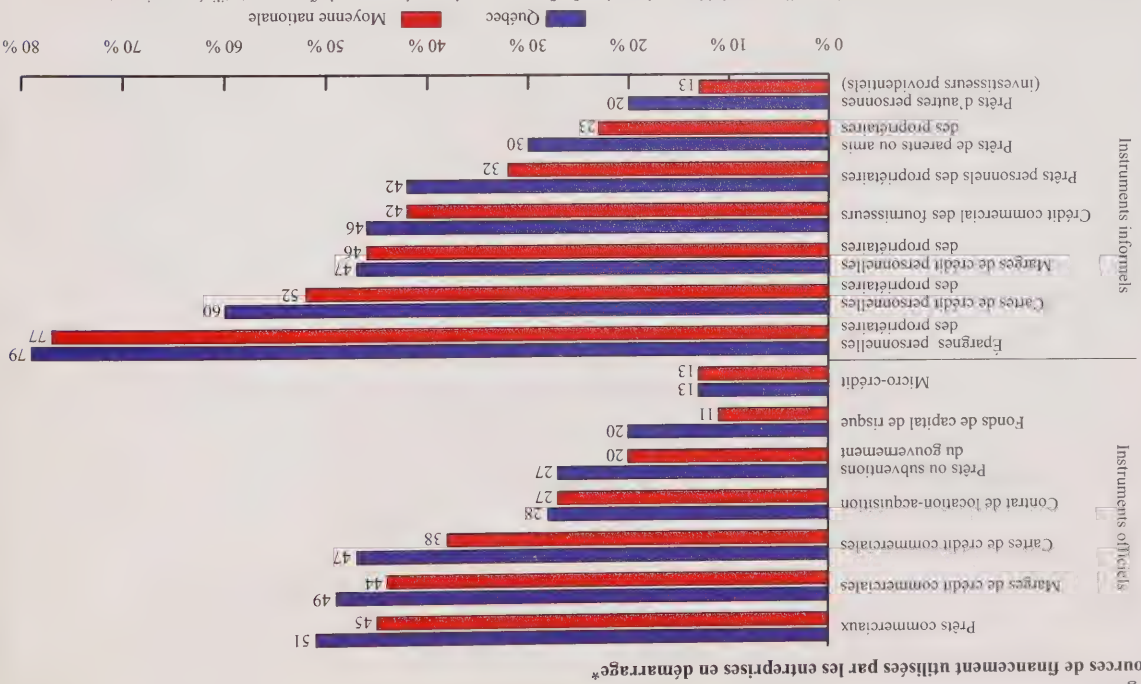


Le capital de risque est une forme d'investissement utilisée pour aider un petit nombre d'entreprises en démarrage et à forte croissance à mesurer qu'elles prennent de l'expansion et dépassent l'étape du capital d'amorçage. En 2006, les sociétés de capital de risque ont investi au total 603 millions de dollars dans les entreprises québécoises, soit le montant le plus élevé après l'Ontario (686 millions). Il s'agit d'une proportion démesurément élevée de capital de risque, soit près de 36 % du total national de 1,693 milliard de dollars. La figure 8 montre les tendances récentes en matière d'investissement en capital de risque au Québec. Comme c'était le cas dans toutes les régions du Canada, ce type d'investissement a atteint son apogée pendant le boom technologique à la fin des années 1990, pour ensuite ralentir par suite de l'éclatement de la bulle technologique en 2000.

\* La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé au cours d'une année antérieure. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.



\* Le démarrage correspond à la période précédant la première vente de biens ou de services. La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé au cours d'une année antérieure. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.





<sup>7</sup> Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes, 1996-2002.*

## STRUCTURE DU CAPITAL

En général, les propriétaires de PME se tournent vers des sources informelles de financement, comme les prêts personnels et les épargnes personnelles, pour démarrer leur entreprise ou financer les activités courantes. Les figures 6 et 7 énumèrent les sources

plus susceptibles d'exiger presque tous les types de documents, en particulier les états financiers des propriétaires et de l'entreprise et une évaluation des biens financés, ce qui peut refléter la forte présence des caisses populaires dans la province (voir la figure 4). Pendant l'année de référence, soit 2004, les caisses populaires n'avaient pas encore adopté de méthode d'attribution des prêts en fonction de l'évaluation de la solvabilité comme le faisaient les grandes banques commerciales. Cet état de choses peut expliquer pourquoi des documents supplémentaires étaient demandés.

En moyenne, les PME du Québec semblent assujetties à des exigences différentes en matière de demande par rapport aux entreprises situées ailleurs au Canada (voir la figure 5). Les bailleurs de fonds du Québec étaient

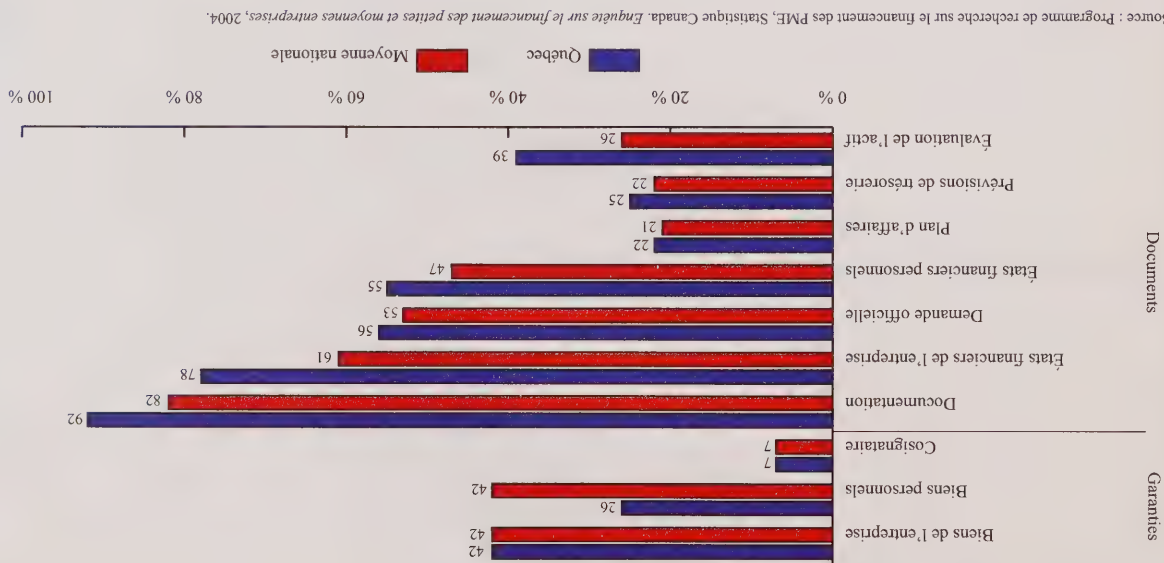
## CAPITAL DE RISQUE

Le capital de risque est un moyen de financement souvent utilisé par les entreprises à forte croissance ou axées sur le savoir ou la technologie<sup>7</sup>. Il inclut l'investissement providentiel (financement par capital de risque d'un particulier ayant d'importantes valeurs nettes), les prêts de parents et d'amis et le capital de risque officiel, ainsi que les dettes de second

À l'étape du démarrage, les principales sources de capitaux pour les entreprises québécoises et les autres entreprises canadiennes sont les épargnes personnelles et les instruments de crédit personnel. Parmi les entreprises bien établies, les établissements québécois étaient plus nombreux que ceux des autres régions à avoir eu recours à des instruments de crédit officiels, comme les prêts commerciaux, les marges de crédit commerciales et les subventions du gouvernement.

de financement utilisées en 2004 par l'entreprise québécoise moyenne, en regard de l'entreprise canadienne moyenne, à l'étape du démarrage et une fois les opérations bien établies.

Figure 5  
Garanties et documents reçus par les fournisseurs de services financiers, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2005. Il convient de noter que le total des montants autorisés correspond à la somme des montants maximaux que les clients sont autorisés à emprunter auprès d'un fournisseur de services de financement. Ce montant peut différer des emprunts contractés par les clients. L'expression « en cours de la dette » est défini comme le capital que tous les clients ont emprunté et qu'ils n'ont pas encore remboursé.

Le tableau 4 présente également le taux d'approbation des demandes de prêt. Toutefois, parmi celles qui n'ont pas été approuvées, on trouve les demandes qui étaient en cours au moment de la collecte des données ainsi que les cas où les demandes ont été retirées. Après prise en compte de ces cas, environ 9,5 % des demandes de prêt des PME québécoises ont été refusées, soit le taux le plus bas de toutes les régions et de loin inférieur à la moyenne nationale de 12 %.

Environ 3 % des entrepreneurs québécois ont demandé un financement par crédit-bail, et les taux d'approbation à cet égard étaient élevés (plus de 90 %), du même ordre que ceux signalés dans les autres régions.

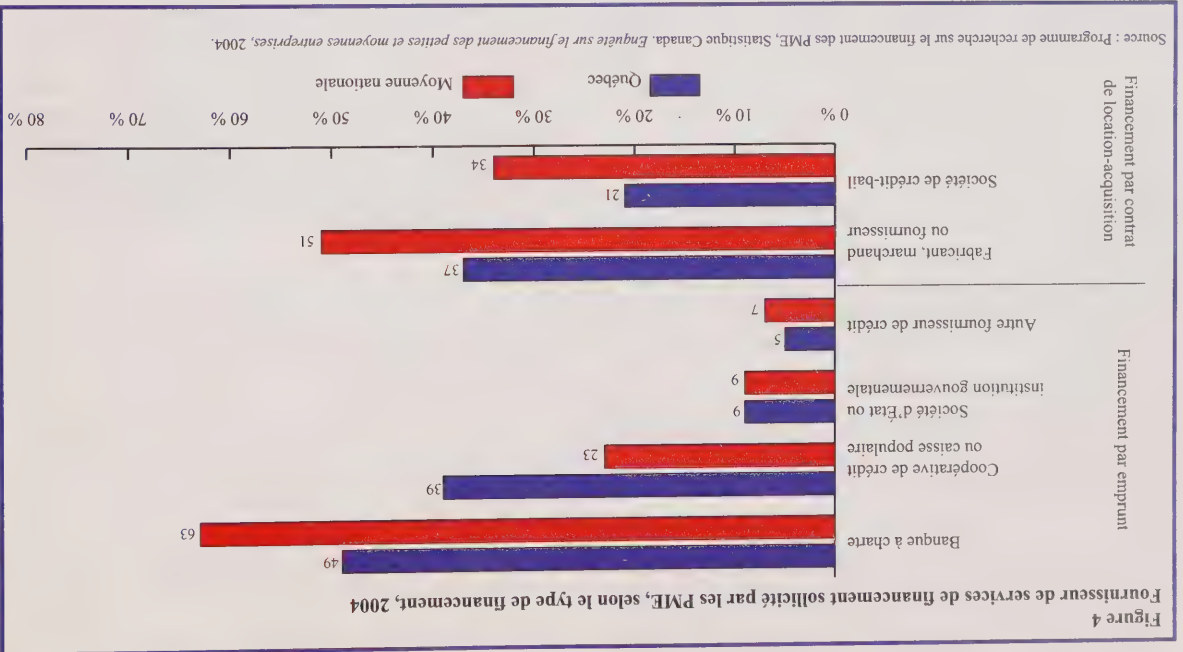
Le nombre de demandes de financement par capitaux propres était faible dans toutes les régions – moins de 2 % des entreprises ont demandé ce type de financement en 2004. Les différences entre les régions n'étaient pas statistiquement significatives.

À l'échelle nationale, les autorisations de prêts de moins de 250 000 \$ (il est permis de penser que la plupart étaient destinées à de petites entreprises) totalisaient plus de 70 milliards de dollars et ont été accordées dans le cadre d'environ 1,6 million d'opérations. Sur ce total, 42 milliards de dollars n'avaient pas été remboursés à la fin de 2005<sup>6</sup>.

Le cadre de plus de 349 000 opérations.

les fournisseurs de service de financement dans le totale de 148 milliards de dollars ont été autorisés par l'ensemble du pays. Au Québec, des prêts d'une valeur même près de 2 millions d'opérations de prêts dans d'environ 868 milliards de dollars ont été autorisés à des PME, des prêts commerciaux d'une valeur totale cadre du Programme de recherche sur le financement Selon l'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises effectuée en 2005 dans le

#### CONTEXTE DU FINANCEMENT AU QUÉBEC



et la réglementation gouvernementale) plutôt que des facteurs internes (comme la compétence en gestion ou une faible rentabilité) constituaient des obstacles à la croissance (voir le tableau 3). Il en allait ainsi pour les entrepreneurs du Québec et ceux de l'ensemble des autres régions. Toutefois, les entrepreneurs québécois étaient particulièrement préoccupés par les niveaux d'imposition et les taux d'assurance, 39 % des entreprises citant les niveaux d'imposition comme un obstacle à la croissance et au développement des entreprises, 2004

Facteurs externes	PME nationale		Facteurs internes	Compétence en gestion	
	Moyenne nationale	québécoises		Accès au financement	Compétence en gestion
Niveaux d'imposition	47	39	Trouver de la main-d'œuvre qualifiée	33	37
la demande des consommateurs	36	33	Instabilité de la demande des consommateurs	33	36
Réglementation gouvernementale	33	28	Taux d'assurance	35	36
Faible rentabilité	31	38	Accès au financement	21	20
				14	13

Tableau 3 Obstacles perçus à la croissance et au développement des entreprises, 2004

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Tableau 4 Taux de demande de financement et d'approbation, 2004

Type de financement	Taux de demande (%)					
	Colombie-Britannique	Provinces des Prairies	Ontario	Québec	Provinces de l'Atlantique	Canada
Emprunt	Taux de demande	20	23	15	18	20
	Taux d'approbation	82	82	77	88	82
Crédit-bail	Taux de demande	4	5	2	3,2	3
	Taux d'approbation	88	99	98	97	94
Capitaux propres	Taux de demande	1,1	0,9	1,3	1,4	1,7
	Taux d'approbation*	78	---	---	---	80
Subvention du gouvernement	Taux de demande	1,8	6	1,5	3,1	3,9
	Taux d'approbation	---	72	72	68	80

\* Données non disponibles en raison de problèmes de mauvaie qualité des données ou de confidentialité. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

obstacle à la croissance et 35 %, les taux d'assurance. Le faible accès au financement était moins souvent considéré comme un obstacle à la croissance que la plupart des autres facteurs, puisqu'il n'a été mentionné que par 21 % des propriétaires de PME du Québec.

**ACTIVITÉ EN MATIÈRE DE FINANCEMENT**

En 2004, 22 % des PME québécoises ont demandé un financement externe sous une forme quelconque. Le tableau 4 donne un aperçu de l'activité en matière de financement des PME dans plusieurs grandes régions du pays en 2004. Il indique, par région, la proportion de PME qui ont demandé diverses formes de financement et les taux d'approbation. Comme le montre le tableau 4, 18 % des PME québécoises ont demandé un prêt commercial en 2004. Compte tenu de la forte présence des caisses populaires dans la province, seulement 49 % des demandes de prêts commerciaux ont été adressées à des banques à charte (par rapport à 63 % à l'échelle nationale) et 39 %, à des caisses populaires (voir la figure 4). Les demandes de prêts les plus fréquentes émanaient de propriétaires qui cherchaient à financer des immobilisations ou leur fonds de roulement, avec 53 % des demandes de prêt dans chacune de ces catégories.



<sup>5</sup> J. Baldwin, G. Gellatly et V. Gaudreault. *Financement de l'innovation dans les nouvelles entreprises : nouveaux éléments probants provenant du Canada*, mai 2002.

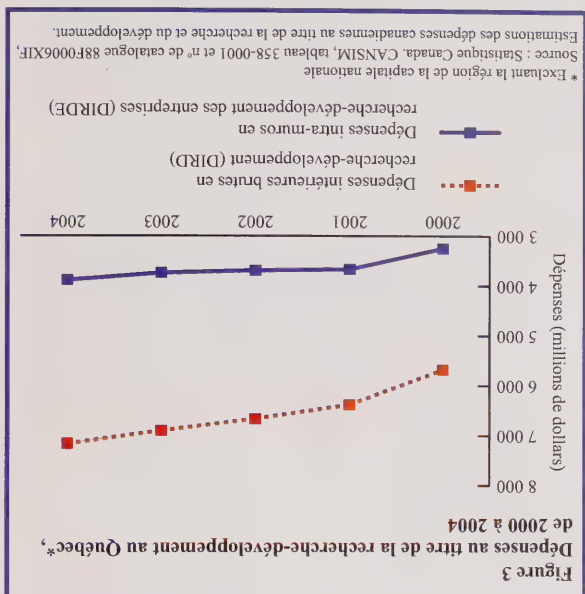
Dans le cadre de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004, 25 % des PME québécoises ont dit avoir investi dans la R-D en 2004, par rapport à une moyenne nationale de 29 %. Environ 5 % des PME de la province effectuaient beaucoup de recherche, consacrant à la R-D plus de 20 % de leurs investissements (par rapport à 4 % à l'échelle nationale). Selon des études antérieures, les

effectués dans la province. donne à penser que d'importants travaux de R-D sont nombre de ces entreprises soient de grande taille, cela pharmaceutiques et de la biotechnologie. Bien que de l'information, de l'aérospatiale, des produits entreprises canadiennes des secteurs de la technologie que le Québec abrite une grande proportion des 52 % de l'Ontario. Il convient également de rappeler total national, ce qui est de loin inférieur au taux de des entreprises québécoises représentaient 30 % du la province (voir la figure 3). Les dépenses en R-D représente plus de la moitié des dépenses en R-D dans plus de 18 milliards de dollars à la R-D, ce qui du Québec, toutes tailles confondues, ont consacré Un autre moyen d'assurer la prospérité de l'entreprise consiste à innover. Entre 2002 et 2004, les entreprises

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Caractéristiques	Moyenne nationale
<b>Entrepreneurs québécois</b>	<b>Entrepreneurs québécois</b>
Femmes (19 %), hommes (71 %), partenariats mixtes (11 %)	Femmes (16 %), hommes (64 %), partenariats mixtes (20 %)
Minorités visibles (3 %), Autochtones (1 %), personnes handicapées (2 %), nouveaux immigrants (1 %)	Minorités visibles (7 %), Autochtones (2 %), personnes handicapées (4 %), nouveaux immigrants (1 %)
Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (90 %), 65 ans ou plus (7 %)	Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (87 %), 65 ans ou plus (10 %)
Anglais (9 %), Français (85 %), autres langues (6 %)	Anglais (67 %), Français (19 %), autres langues (14 %)
Moins de 5 ans (12 %), entre 5 et 10 ans (17 %), plus de 10 ans (71 %)	Moins de 5 ans (12 %), entre 5 et 10 ans (19 %), plus de 10 ans (69 %)
Milieu urbain (68 %), milieu rural (32 %)	Milieu urbain (72 %), milieu rural (28 %)
Entreprises exportatrices (8 %)	Entreprises exportatrices (8 %)

Tableau 2 Profil des entrepreneurs, comparaison entre le Québec et le Canada, 2004



PME qui avaient accès au financement par capitaux propres avaient généralement plus tendance à mener des activités de R-D que les entreprises à la recherche de financement par emprunt.<sup>5</sup> À l'échelle nationale, les propriétaires d'entreprise avaient davantage tendance à trouver que des facteurs externes (comme les niveaux d'imposition courants

## RÉPARTITION DES PME DU QUÉBEC SELON LE SECTEUR INDUSTRIEL

L'économie québécoise repose principalement sur les ressources naturelles et l'énergie, mais la province abrite 25 % des entreprises canadiennes de technologie de l'information, 55 % de la production aérospatiale du pays, 30 % de l'industrie pharmaceutique et 40 % des entreprises de biotechnologie. Le Québec est également à l'origine de 44 % des exportations canadiennes de produits de haute technologie.

La figure 2 compare avec la répartition moyenne nationale la répartition des PME québécoises selon le secteur. Bien que les PME québécoises exercent leurs activités dans tous les grands secteurs, la province possède une proportion de PME plus élevée que la moyenne nationale dans les secteurs de la fabrication et du commerce de gros et de détail. Au Québec, 5 % des entreprises évoluent dans l'industrie du savoir<sup>4</sup>. À cet égard, le Québec se classe au troisième rang après l'Ontario (7 % des entreprises évoluant dans l'industrie du savoir) et la Colombie-Britannique (6 %).

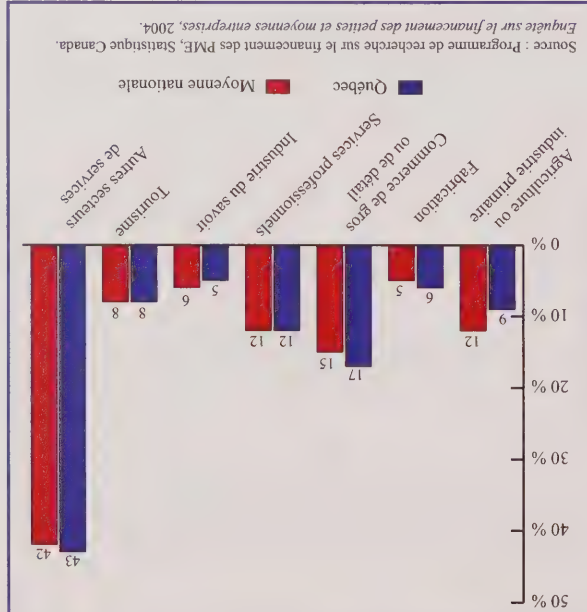
## CARACTÉRISTIQUES DES PROPRIÉTAIRES DE PME DU QUÉBEC

Au tableau 2, on compare avec les moyennes nationales le profil des propriétaires majoritaires des PME québécoises. Comme le montrent les données, le profil des propriétaires de PME québécoises concorde en grande partie avec la moyenne nationale. Comme on pouvait s'y attendre, les propriétaires québécois sont principalement francophones; toutefois, au Québec, la proportion de propriétaires qui parlent une langue autre que l'anglais ou le français (6 %) est nettement inférieure à la moyenne nationale de 14 %. Seules les provinces de l'Atlantique ont un taux encore plus bas à ce chapitre.

## CRÉANCE ET INNOVATION DES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES

Environ 34 % des propriétaires de PME québécoises avaient l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, comparativement à 39 % à l'échelle nationale. Avant d'élaborer une stratégie de croissance, il faut mettre au jour les moteurs de la croissance et les obstacles à la croissance. Les entreprises du pays ont signalé que la productivité, l'accès au financement sont les principaux facteurs de la réussite commerciale. L'exportation constitue une stratégie de croissance, et 8 % des PME du Québec et de l'ensemble du Canada ont exporté des produits ou des services à l'étranger en 2004.

Figure 2 Répartition des entreprises québécoises, selon le secteur industriel, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

<sup>4</sup> La définition de l'expression « entreprise du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme étant « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité de recherche-développement.

PME ainsi que la part du produit intérieur brut (PIB)

canadien, selon la région.

Le taux de formation d'entreprises au Québec est inférieur à la moyenne nationale, avec 62,5 établissements par millier d'habitants (par rapport à 71,5 établissements par millier d'habitants pour l'ensemble du pays).

**Tableau 1**  
Répartition des PME, du produit intérieur brut (PIB) et de la population au Canada, selon la région, 2004

Région	(% Canada)		
	Part de la population	PME	Part du PIB

Provinces de l'Atlantique	7	6	24
Québec	22	40	39
Provinces des Prairies	22	21	17
Colombie-Britannique	15	12	13
Territoires	<1	<1	<1
<b>Canada Total pour le</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Statistique Canada. CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les territoires.

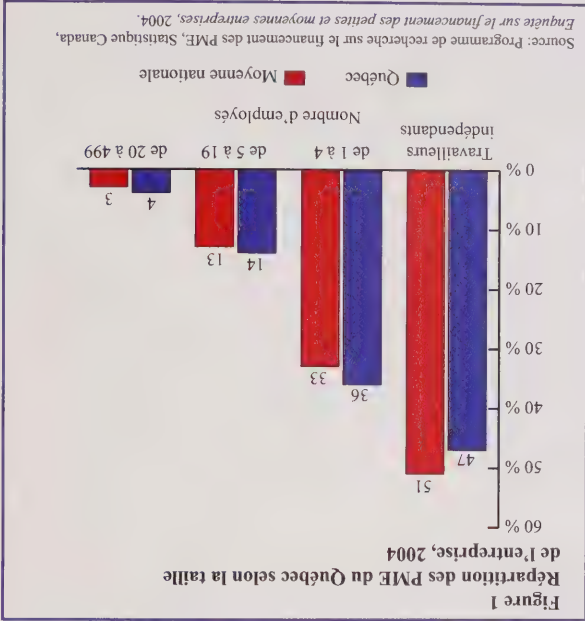
Statistique Canada. CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.

La répartition par âge des PME du Québec concorde avec la moyenne nationale. Environ 11,5 % des entreprises de cette province ont commencé à vendre des produits ou des services entre 2002 et 2004, comparativement à 11,2 % pour l'ensemble des entreprises canadiennes.

## PRÉDOMINANCE DES PETITES ENTREPRISES AU QUÉBEC

Les besoins de financement des PME varient principalement selon la taille de l'entreprise.

Les moyennes et grandes entreprises cherchent habituellement davantage que les petites à obtenir du financement externe. Par ailleurs, on pense généralement que les petites entreprises sont moins aptes que les grandes à obtenir du financement et qu'elles se tournent davantage vers des sources informelles de capital, entre autres les finances personnelles. La figure 1, qui compare avec la moyenne nationale la répartition des PME québécoises selon la taille, montre que les PME de cette province sont principalement des petites entreprises, 97 % d'entre elles employant moins de 20 personnes. De plus, bien que près de la moitié des entreprises québécoises soient classées comme des entreprises appartenant à des travailleurs indépendants, le travail indépendant est relativement moins fréquent au Québec que dans l'ensemble du Canada – 10,3 % des travailleurs du Québec sont à leur compte, par rapport à une moyenne nationale de 11,9 %.







Gouvernement  
du Canada  
Government  
of Canada

# Profil de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME  
août 2007

## Les petites et moyennes entreprises du Québec

Allan Riding, Université d'Ottawa  
Barbara Orser, Université d'Ottawa

du capital de risque à un taux disproportionnellement élevé en regard de la part des entreprises de l'industrie du savoir établies dans cette province.

### Définitions

Pour les besoins de la présente analyse, les petites et moyennes entreprises (PME) sont les exploitations commerciales (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et ayant des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars.

Cette définition exclut les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de contrat de location-acquisition.

La présente analyse compare le profil et l'activité en matière de financement des PME du Québec avec les moyennes nationales.

## CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES CONTEXTE POUR LES PME DU QUÉBEC

Selon l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, réalisée en 2004 par

Statistique Canada, on compte environ 1,4 million

de petites et moyennes entreprises commerciales (à but lucratif) au Canada. Sur ce nombre, environ 22 % exercent leurs activités au Québec, taux qui concorde avec la proportion de la population canadienne vivant dans cette province (24 %, soit 7,4 millions). Le tableau 1 présente la répartition de la population et des

Au Québec, 96 % des entreprises sont de taille petite ou moyenne<sup>1</sup>. Non seulement les PME sont d'importants moteurs de la création d'emplois et de la croissance économique, mais en outre elles contribuent fortement à la productivité, puisqu'elles ont dépassé à ce chapitre les grandes entreprises au cours des 10 dernières années<sup>2</sup>. L'accès au financement est crucial si les PME veulent se développer et prendre de l'expansion. Le présent article, qui utilise les données du Programme de recherche sur le financement des PME, donne un aperçu des caractéristiques des PME du Québec et compare l'activité en matière de financement entre l'entreprise québécoise moyenne et l'entreprise canadienne moyenne.

### Sommaire des principaux résultats : Les PME du Québec et de l'ensemble du Canada sont petites, comptant

généralement moins de cinq employés. Comme de nombreuses PME canadiennes, la plupart des PME du Québec ont recours à des sources informelles de financement, comme les économies personnelles et le crédit personnel du propriétaire. Toutefois, le mode de financement des PME québécoises diffère également de celui des autres entreprises canadiennes. Les divers égards de celui des autres entreprises canadiennes. Les caisses populaires, qui sont d'importants fournisseurs de prêts pour les PME, semblent exiger de ces PME plus de documents par rapport aux exigences imposées aux entreprises des autres provinces. Dans l'ensemble, les entreprises québécoises ont tendance à être un peu moins axées sur la croissance, mais contribuent fortement à l'activité de recherche-développement (R-D) au Canada et sont plus susceptibles de demander et d'obtenir du capital de risque, lequel constitue une source de financement importante pour les PME à forte croissance et accès sur la technologie. Les entreprises du Québec ont obtenu

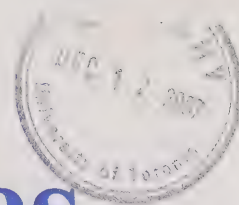
<sup>1</sup> Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2004.

<sup>2</sup> RBC Groupe financier. « Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada », octobre 2006. <http://www.rbc.com/nouvelles/20061030smalibiz.html>.



## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles



SME Financing Data Initiative

September 2007

## Small and Medium-Sized Enterprises in the Atlantic Provinces

Allan Riding, University of Ottawa  
Barbara Orser, University of Ottawa

CA1  
IST  
-559

*In Atlantic Canada, small and medium-sized enterprises (SMEs) account for 95 percent of all businesses.<sup>1</sup> Not only have SMEs been important drivers of job creation and economic growth, but they have also been strong contributors to productivity, having led larger firms in productivity growth over the last 10 years.<sup>2</sup> Access to financing is critical if SMEs are to develop and expand. Using data from the SME Financing Data Initiative, this article provides an overview of the characteristics of SMEs in the Atlantic provinces and compares financing activity between the average firm in Atlantic Canada and the average Canadian firm.*

**Summary of Key Findings:** SMEs in both the Atlantic region and Canada are small, typically with four or fewer employees; however, self-employment appears to be relatively less prevalent in Atlantic Canada than in most regions. Like many Canadian SMEs, those in Atlantic Canada rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Commercial banks are important suppliers of debt financing for Atlantic Canada SMEs. Atlantic region firms tend to be slightly less growth oriented and less likely to be research and development (R&D) intensive. Risk capital is an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs; however, firms in the Atlantic region obtained venture capital at a rate that was lower than its share of knowledge-based industries (KBIs). This is likely attributable to the relatively lower incidence of innovative and knowledge-based enterprises in the region.

### Definitions

This analysis defines small and medium-sized enterprises (SMEs) as commercial (for-profit) businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues.

Non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies are excluded.

This analysis compares the profile and financing activity of SMEs throughout the Atlantic provinces of New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island and Newfoundland and Labrador with national averages.

## GENERAL CHARACTERISTICS

### ATLANTIC SETTING FOR SMEs

With a population of 2.3 million, commercial activity in the Atlantic provinces is concentrated in the energy sector, technologies, specialized manufacturing, professional services, tourism, telecommunications, forestry and seafood processing. According to Statistics Canada's 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, there were approximately 1.4 million commercial (for-profit) small and medium-sized firms in Canada. Of these, approximately 6 percent operated in the Atlantic region, a proportion consistent with Atlantic Canada's 7 percent share of the 2004 Canadian population and 6 percent share

<sup>1</sup> Statistics Canada, Business Register, December 2004.

<sup>2</sup> RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.

[www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html](http://www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html)

of Canada's gross domestic product (GDP). Table 1 shows the regional distribution of population, SMEs and Canadian GDP.

**Table 1**  
**Distribution of SMEs, Gross Domestic Product and Population across Canada, 2004**

Region	SME Share (% Canada)	GDP Share (% Canada)	Population (% Canada)
Atlantic Provinces	6	6	7
Quebec	22	20	24
Ontario	36	40	39
Prairie Provinces	22	21	17
British Columbia	15	12	13
Territories	<1	<1	<1
<b>Canada Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.

Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.

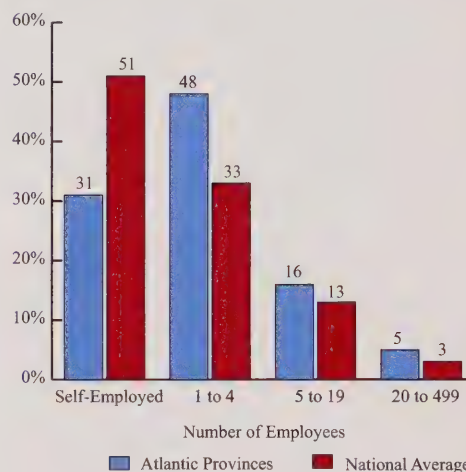
The incidence of business formation in Atlantic Canada was lower than the national average of 71.5 establishments per 1000 population of Canada. The rates for Newfoundland and Labrador, Nova Scotia and New Brunswick were, 51, 58 and 57 establishments per 1000 population of the respective provinces. The incidence of business formation in Prince Edward Island, at 75.7 establishments per 1000 population of the province, exceeded the national average.

The age distribution of SMEs in Atlantic Canada was consistent with the national average. Approximately 11.9 percent of firms in the Atlantic region first started selling goods or services between 2002 and 2004 compared with the national average of 11.2 percent.

## FEWER SELF-EMPLOYED IN ATLANTIC CANADA

Size of firm is an important aspect of SME financing. Medium-sized and large firms are more likely to seek external financing than small firms. It is also widely believed that small firms are less able to obtain financing than large firms and small firms are more likely to turn to informal sources of capital, including personal finances. Figure 1 compares the size distribution of Atlantic region SMEs with the national average, showing that SMEs in the Atlantic area were predominantly small businesses, with 95 percent of firms employing fewer than 20 people.

**Figure 1**  
**Distribution of Atlantic Region SMEs by Business Size, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

The Atlantic region is unique in that fewer firms were accounted for by self-employed individuals than in any other Canadian region: self-employed individuals comprised 31 percent of firms in the Atlantic region compared with approximately half of all firms nationwide. Of all workers in Atlantic Canada, 9 percent were self-employed compared with 11.9 percent nationally.<sup>3</sup>

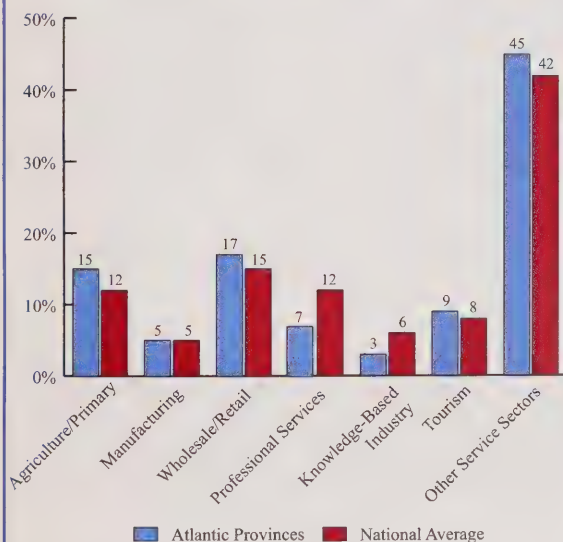
<sup>3</sup> Statistics Canada, *Labour Force Survey*. [www40.statcan.ca/101/cst01/labr66a.htm](http://www40.statcan.ca/101/cst01/labr66a.htm)



## INDUSTRIAL COMPOSITION OF ATLANTIC REGION SMEs

The industry sector is also an important determinant of SMEs' needs for, and access to, financial capital. Figure 2 compares the sectoral distribution of Atlantic region SMEs with the national average distribution. It shows that the distribution of SMEs in Atlantic Canada was similar to the national distribution, with a slightly higher incidence of firms in the primary sectors and in the wholesale/retail, tourism and other service sectors. Compared with other regions, the incidence of knowledge-based firms in the Atlantic region (3 percent) was lower than in other regions.<sup>4</sup> For example, 7 percent of firms in Ontario were in knowledge-based sectors as were 6 percent of firms in British Columbia and 5 percent of firms in Quebec.

**Figure 2**  
**Distribution of Atlantic Region SMEs by Industry Sector, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## CHARACTERISTICS OF SME OWNERS IN THE ATLANTIC PROVINCES

Table 2 compares the profiles of primary owners of Atlantic region SMEs with national averages. The data show that the profile of Atlantic Canada SME owners was largely consistent with the national average. As would be expected, owners of SMEs in the Atlantic provinces were predominantly English-speaking; however, the proportion of owners who spoke a language other than English or French (1 percent of Atlantic region business owners) was substantially lower than the national average of 14 percent.

## ATLANTIC REGION BUSINESS GROWTH AND INNOVATION

Approximately 38 percent of Atlantic Canada SME owners intended to expand their businesses within the next two years compared with 39 percent nationally. Developing a growth strategy is contingent on identifying drivers of, and obstacles to, growth. Firms across Canada reported productivity, commercialization, succession planning and access to financing as the top drivers for business success. One growth strategy is exporting and 9 percent of Atlantic Canada business owners exported products or services outside Canada in 2004, marginally higher than the national average of 8 percent of SMEs.

Another means of achieving business growth is through innovation. From 2000 to 2004, small, medium-sized and large firms throughout the Atlantic region funded in excess of \$826 million in research and development (R&D), accounting for 21 percent of R&D expenditures in the Atlantic provinces (see Figure 3).

According to the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 23 percent of Atlantic Canada's SMEs reported some investment in R&D during 2004 compared with the national average of 29 percent. Only 2 percent of Atlantic region SMEs

<sup>4</sup> Knowledge-based firms are defined using Industry Canada's categorization of industries in the science and technology field and those considered "high knowledge" based on measures of research and development activity.

Table 2

## Profile of Entrepreneurs, Comparison between Atlantic Region and Canada, 2004

Atlantic Region Entrepreneurs	Characteristics	National Average
11 percent owned by women, 69 percent owned by men and 20 percent are equal partnerships	<b>Gender</b>	16 percent owned by women, 64 percent owned by men and 20 percent are equal partnerships
1 percent visible minority, 3 percent Aboriginal, 2 percent disabled and 2 percent are recent immigrants	<b>Minority Status</b>	7 percent visible minority, 2 percent Aboriginal, 4 percent disabled and 1 percent are recent immigrants
2 percent are under 30, 89 percent are between 30 and 64, and 9 percent are over 65 years	<b>Age</b>	3 percent are under 30, 87 percent are between 30 and 64, and 10 percent are over 65 years
88 percent speak English, 11 percent speak French and 1 percent speak a non-official language	<b>First Language</b>	67 percent speak English, 19 percent speak French and 14 percent speak a non-official language
11 percent have fewer than 5 years, 17 percent have 5 to 10 years and 72 percent have more than 10 years	<b>Managerial Experience</b>	12 percent have fewer than 5 years, 19 percent have 5 to 10 years and 69 percent have more than 10 years
49 percent urban-based and 51 percent rural-based	<b>Location</b>	72 percent urban-based and 28 percent rural-based
9 percent export outside Canada	<b>Export Activity</b>	8 percent export outside Canada

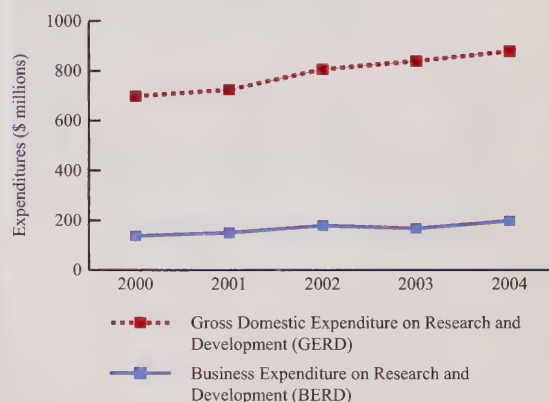
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

devoted more than 20 percent of their investments to R&D (compared with 4 percent nationally), the lowest proportion of research-intensive firms relative to other regions of Canada. This is consistent with the proportion of knowledge-based firms in Atlantic Canada, at 3 percent, which is the lowest of all Canadian regions. Past research suggests that SMEs that accessed equity financing were, in general, more likely to conduct R&D activities than firms that sought debt financing.<sup>5</sup> Hence, the relative scarcity of innovative firms in the Atlantic region may be linked to access to venture capital.

Nationally, business owners were more likely to identify as obstacles to growth external factors (such as current tax levels and finding qualified labour) than internal causes (such as low profitability and insurance rates). Table 3 shows the relative importance of various obstacles to growth as perceived by SME owners. Owners in the Atlantic region were particularly concerned about levels of taxation and insurance rates. Access to financing was cited less

frequently as a barrier to growth than most other factors (but was cited as a barrier more often than the national average), mentioned as an obstacle by 26 percent of Atlantic region SME owners.

**Figure 3**  
Expenditures on Research and Development in the Atlantic Provinces, 2000–2004



Source: Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.

<sup>5</sup> Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.

**Table 3**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development, 2004**

		Atlantic Region SMEs	SME National Average
		%	
<b>External to the Firm</b>	<b>Levels of Taxation</b>	54	47
	<b>Finding Qualified Labour</b>	36	37
	<b>Instability of Consumer Demand</b>	42	36
	<b>Government Regulations</b>	37	33
<b>Internal to the Firm</b>	<b>Insurance Rates</b>	46	36
	<b>Low Profitability</b>	47	38
	<b>Obtaining Financing</b>	26	20
	<b>Management Capacity</b>	10	13

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## FINANCING ACTIVITY

During 2004, 26 percent of Atlantic Canada SMEs applied for some form of external financing. Table 4 presents an overview of the financing activity of SMEs in the major regions of Canada during 2004. It summarizes, by region, rates at which SMEs applied for various forms of financing and corresponding rates of approval.

Table 4 shows that 20 percent of Atlantic Canada SMEs applied for commercial loan financing.

**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004**

		British Columbia	Prairie Provinces	Ontario	Quebec	Atlantic Provinces	Canada
		%					
<b>Debt Financing</b>	<b>Request Rate</b>	20	23	15	18	20	19
	<b>Approval Rate</b>	82	82	77	88	82	81
<b>Lease Financing</b>	<b>Request Rate</b>	4	5	2	3.2	3	3
	<b>Approval Rate</b>	88	99	98	97	94	96
<b>Equity Financing</b>	<b>Request Rate</b>	1.1	0.9	1.3	1.4	1.7	1.2
	<b>Approval Rate*</b>	78	—	—	—	80	—
<b>Government Grant or Subsidy</b>	<b>Request Rate</b>	1.8	6	1.5	3.1	3.9	3
	<b>Approval Rate</b>	—	72	72	68	80	70

\* Data not available due to low quality or confidentiality concerns.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

The majority (65 percent) of loan applications were made to chartered banks and 18 percent were made to credit unions or Caisses populaires (see Figure 4). The most frequent types of loan applications were from owners seeking to finance working capital (54 percent of loan applications) or to finance fixed assets (50 percent of loan applications).

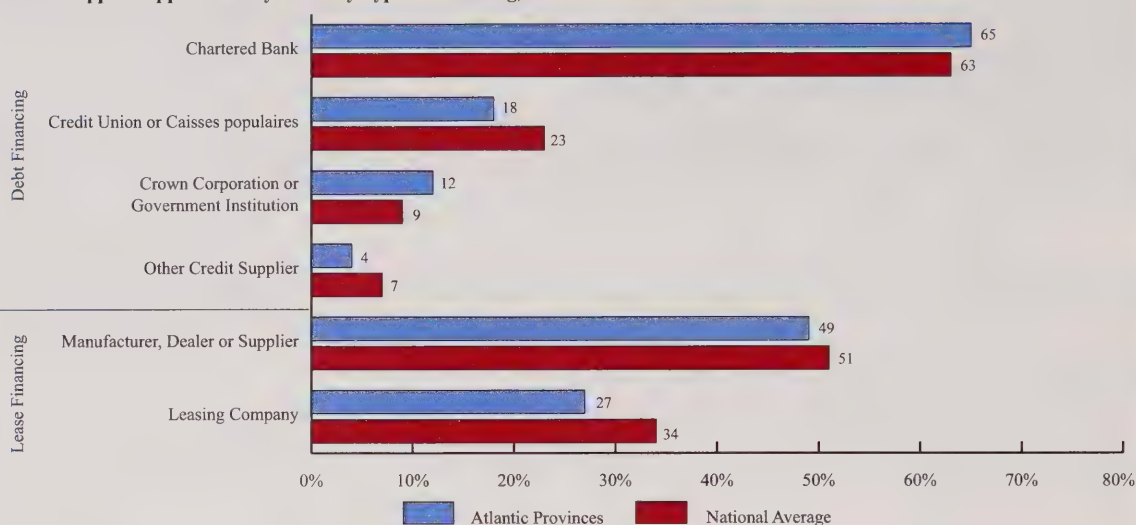
Table 4 also reports the rate at which loan applications were approved; however, among those that were not approved were instances where loan applications were pending at the time of data collection as well as instances where the application had been withdrawn. After allowing for these events, approximately 13 percent of loan applications from Atlantic Canada SMEs were turned down, a rate that is slightly higher than the 12 percent national average. At the same time, 68 percent of SMEs in the region that sought financing were satisfied with the overall level of service provided by their credit supplier (compared with a national average of 62 percent).

Approximately 3 percent of Atlantic Canada business owners sought lease financing and approval rates for leases were high (94 percent), commensurate with those reported in other regions.

Rates of application for equity financing were low in all regions, with fewer than 2 percent of firms seeking



**Figure 4**  
**Financial Supplier Approached by SMEs by Type of Financing, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

equity financing during 2004. Differences across regions were not statistically significant.

### ATLANTIC CANADA'S FINANCING ENVIRONMENT

According to the 2005 SME Financing Data Initiative *Survey of Suppliers of Business Financing*, approximately \$868 billion in commercial lending was authorized in almost 2 million transactions nationwide. In the Atlantic region, lenders authorized a total of \$32 billion in debt financing in almost 122 000 transactions.

Nationally, loan authorizations of less than \$250 000 (arguably, most of these were loans to smaller enterprises) comprised more than \$70 billion and were made available in the course of approximately 1.6 million transactions. Of the latter, \$42 billion was outstanding at the end of 2005.<sup>6</sup>

SMEs in Atlantic Canada appear to have faced similar application requirements as firms elsewhere in Canada (Figure 5). Atlantic region lenders were only somewhat less likely to require formal applications or appraisals of the assets being financed, but slightly more likely to require business plans.

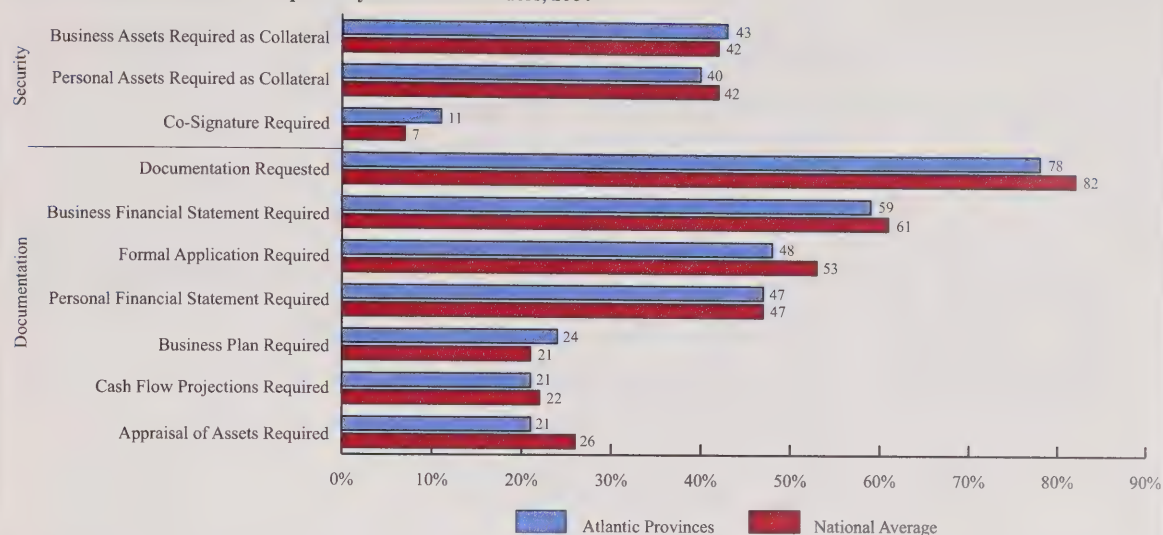
### CAPITAL STRUCTURE

SME owners typically look to informal sources of financing, such as personal loans and personal savings, when starting a business or funding day-to-day operations. Figures 6 and 7 list sources of financing used by an average Atlantic Canada SME compared with the average firm in Canada during start-up and for established operations in 2004.

At the start-up stage, the primary sources of financial capital for SMEs in the Atlantic region were personal savings and personal credit instruments. This pattern

<sup>6</sup> SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005. Note that total authorization amounts are defined as the sum of clients' maximum amount of money they are permitted to borrow from a supplier. This may not be the amount the client actually borrows. Outstanding debt is defined as the principal amount of money that a client has actually borrowed but not yet paid back, aggregated over all clients.

**Figure 5**  
**Security and Documentation Required by Financial Providers, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

was repeated for SMEs in all regions. Among established firms, Atlantic region companies were as likely as companies in other regions to have used informal sources, such as retained earnings, personal savings and personal credit cards, but more likely to resort to formal instruments (such as commercial credit cards, commercial lines of credit and commercial loans).

### RISK CAPITAL

Risk capital is a means of financing often used by high-growth, knowledge-based or technology-based firms.<sup>7</sup> Risk capital includes angel investment (venture financing provided by a high net worth individual), loans from friends and family, and formal venture capital, as well as subordinated debt and capital from public share offerings on capital markets. Firms that seek risk capital tend to be early stage or in the process

of developing a concept or product and bringing that product to market. Since these firms are often not yet generating revenues and lack tangible assets, they have problems accessing credit.<sup>8</sup> Risk capital is more suitable for such firms as it offers a means to raise money that does not require an immediate cash flow to support repayments. Of Canadian firms that had, at some point in their development, sought risk capital,

- 23 percent approached friends or family for financing,
- 22 percent sought out business angels,
- 20 percent looked to existing stakeholders, and
- 7 percent contacted a venture capital firm.

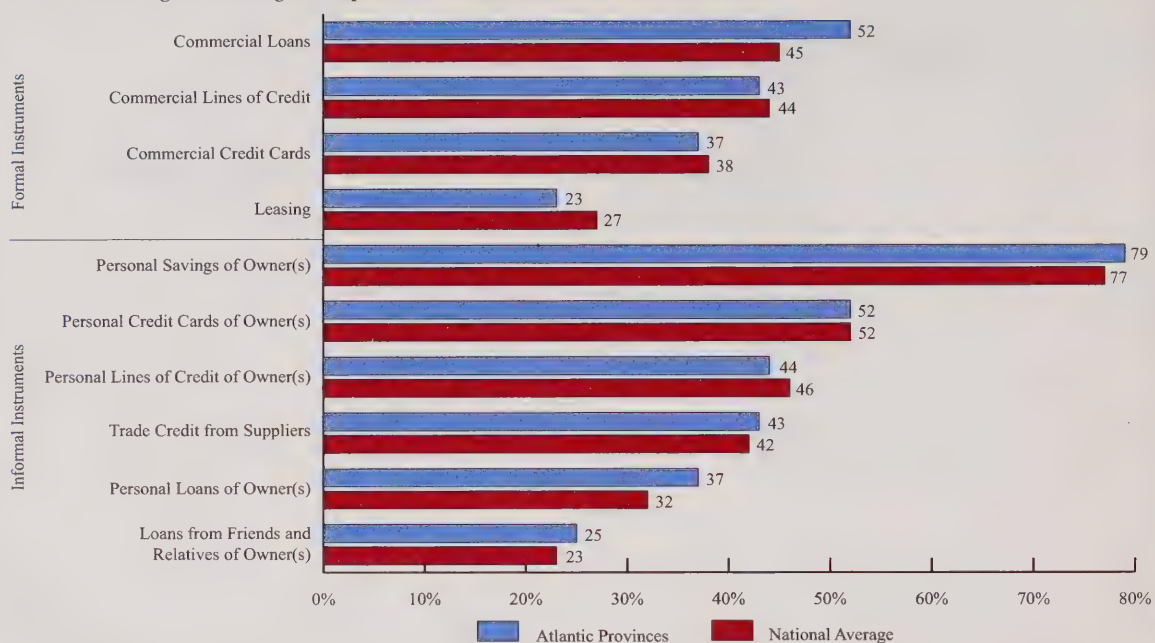
Approximately 14 percent of businesses in Atlantic Canada have received angel financing over their history and 23 percent have received financing from friends and family.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."

<sup>8</sup> SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."

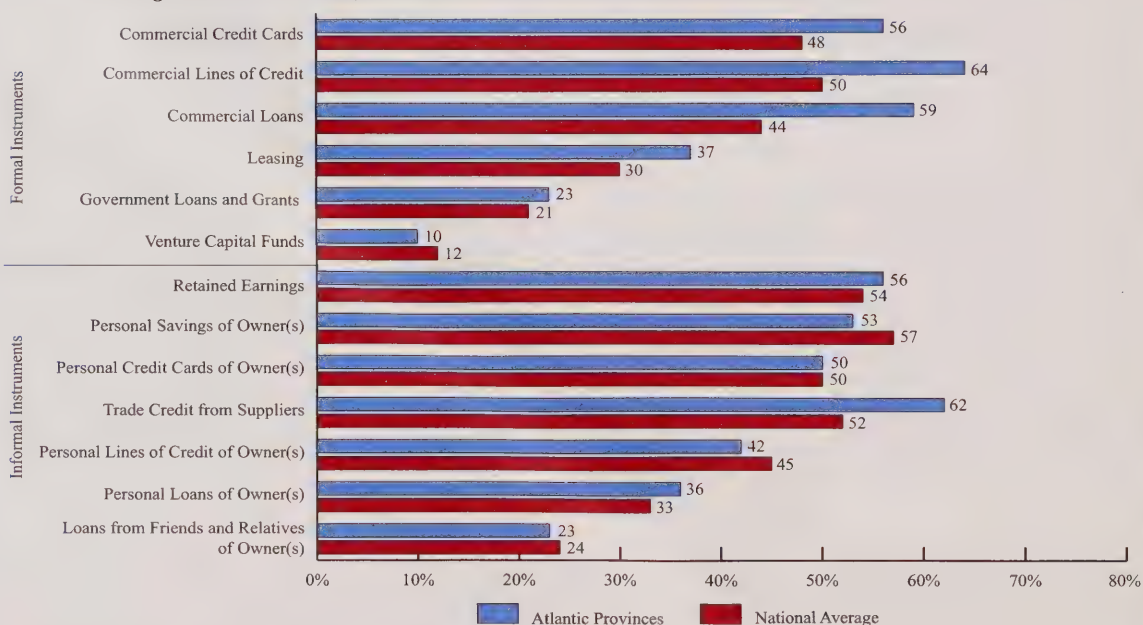
<sup>9</sup> Riding, A. and Belanger, B. "Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.

**Figure 6**  
**Sources of Financing Used During Start-up\***



\* Start-up is defined as the period prior to the first sale of goods or services. Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 7**  
**Sources of Financing for Established Firms, 2004\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



Although more than 38 percent of SME owners in Atlantic Canada intend to expand in the next two years, 55 percent of these stated they were willing to share equity in their business to achieve their growth objectives. By comparison, 39 percent of business owners across Canada expect to grow and 46 percent of Canadian entrepreneurs were willing to share ownership in their business to obtain growth capital.

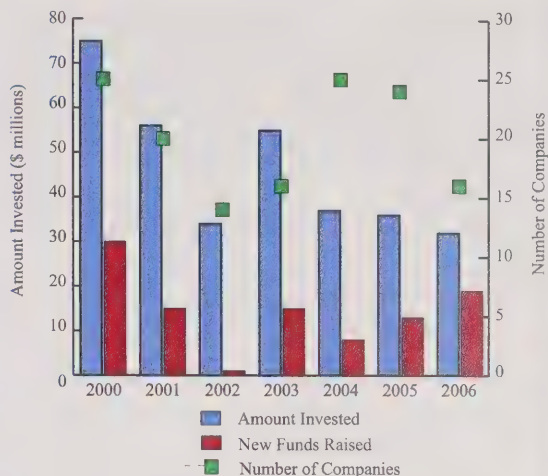
### VENTURE CAPITAL ACTIVITY IN ATLANTIC CANADA, 2000–2006

Venture capital (VC) is a form of risk capital used to support a small number of high-growth early-stage firms as they expand beyond the seed financing stage. During 2006, institutional venture capital firms invested a total of \$32 million in Atlantic Canada enterprises, the least among any of Canada's major economic regions. This represents a disproportionately low share of venture capital, less than 2 percent of the \$1.693 billion national total in a region that comprises 7 percent of Canada's population.

Figure 8 presents recent trends in venture capital investment in the Atlantic region. As was true nationally, venture capital activity peaked during the technology boom of the late 1990s and has since moderated, a consequence of the bursting of the technology bubble in 2000.

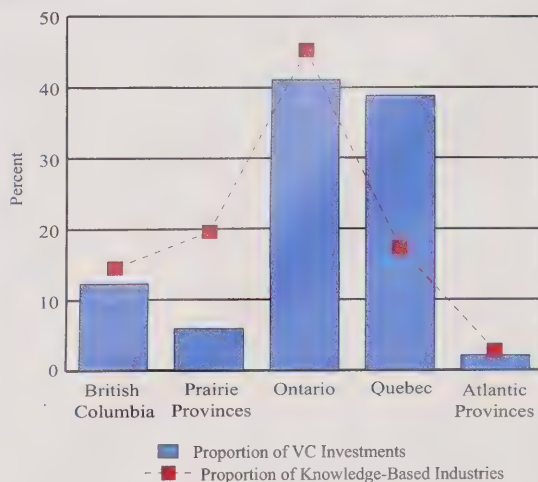
Figure 9 compares the share of venture capital investments in each of Canada's major regions with their share of knowledge-based businesses. The chart shows that Atlantic Canada's share of venture capital activity is less than would be expected based on its share of knowledge-based industries (KBIs).

**Figure 8**  
Venture Capital Activity in Atlantic Provinces, 2000–2006



Source: Thomson Financial, 2006.

**Figure 9**  
Regional Shares of Venture Capital Investment, 2006



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004; Thomson Financial, 2006.

## **SUMMARY AND DISCUSSION**

SMEs in both the Atlantic region and Canada are small, typically with four or fewer employees; however, self-employment appears to be relatively less prevalent in Atlantic Canada than in most regions. Like many Canadian SMEs, those in Atlantic Canada rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Commercial banks are important suppliers of debt financing for Atlantic

Canada SMEs. Atlantic region firms tend to be slightly less growth oriented and less likely to be R&D intensive. Risk capital is an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs; however, firms in the Atlantic region obtained venture capital at a rate that was lower than its share of knowledge-based industries. This is likely attributable to the relatively lower incidence of innovative and knowledge-based enterprises in the region.

## REFERENCES

- Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.
- Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."
- RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.
- Riding, A. and Belanger, B. "Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.
- SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005.
- Statistics Canada, Business Register, December 2004.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.
- Statistics Canada, *Labour Force Survey*, Tables 282-0089 and 282-0012.
- Thomson Financial, VC Analyst II, 2006.



## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [smefdi@ic.gc.ca](mailto:smefdi@ic.gc.ca).

## COPYRIGHT INFORMATION

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services

Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): 613-941-5995

TTY: 1-800-465-7735

Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): 613-954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554

Fax: 613-947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

## Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/9-2007

ISBN 978-0-662-05090-2

60323

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises – Les petites et moyennes entreprises des provinces de l'Atlantique*.



30%

## PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT

### DES PME

Les *Profil de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, consultez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [prfme@ic.gc.ca](mailto:prfme@ic.gc.ca).

### INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Editions et Services de dépôt

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa Ontario K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux

États-Unis)

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995



30%

ATS : 1-800-465-7735  
Téléc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux

États-Unis)

Téléc. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)

Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimedia

Direction générale des communications et du marketing

Industrie Canada

Bureau 264D, tour Ouest

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554

Téléc. : 613-947-7155

Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à

[copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Iu188-4/9-2007

ISBN 978-0-662-05090-2

60323

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles – Small and Medium-Sized Enterprises in the Atlantic Provinces*.

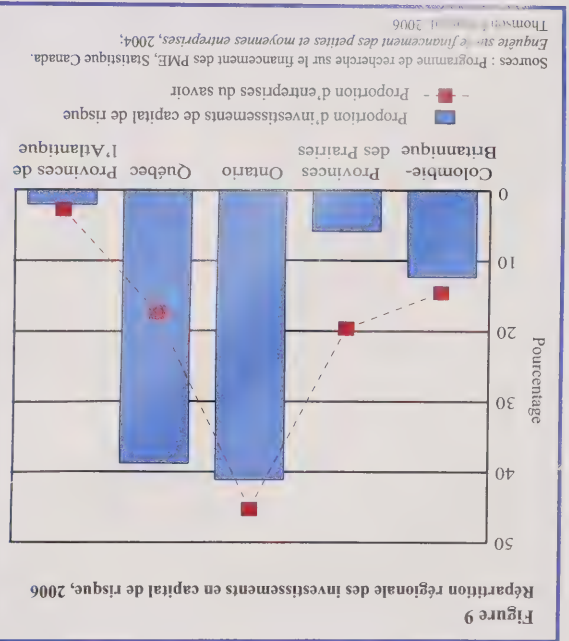
- Baldwin, J., G. Gellatly et V. Gaudreault. *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments probants provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.
- Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes*, 1996-2002.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada*, 2003.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*, 2005.
- RBC Groupe financier. « Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada », octobre 2006.
- Riding, A. et B. Bélanger. *Profil de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, septembre 2006.
- Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2004.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe, pour le Canada, les provinces et les territoires.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 358-0001 et n° de catalogue 88F0006XIF, Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.
- Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, tableaux 282-0089 et 282-0012.
- Thomson Financial, *VC Analyst II*, 2006.



Les PME des provinces de l'Atlantique, tout comme celles du Canada, sont petites, comptant généralement quatre employés ou moins. Toutefois, les travailleurs indépendants semblent relativement moins nombreux dans le Canada atlantique que dans la plupart des autres régions. Comme de nombreuses PME canadiennes, celles des provinces de l'Atlantique ont recours à des sources informelles de financement, comme les économies personnelles et le crédit personnel. Les banques commerciales constituent d'importants établissements de financement par emprunt pour les PME du Canada atlantique. Dans l'ensemble, les entreprises de cette région sont légèrement moins axées sur la R-D et légèrement moins orientées sur la croissance. Alors que le capital de risque constitue une importante source de financement pour les PME à forte croissance axées sur la technologie, la proportion d'entreprises de la région de l'Atlantique ayant recours au capital de risque est moins élevée que la place qu'elles occupent dans l'industrie du savoir de la région. Ceci est probablement dû au nombre relativement moins élevé d'entreprises innovantes et axées sur le savoir établies dans la région.

## RÉSUMÉ ET ANALYSE

La figure 9 compare la proportion d'investissements en capital de risque dans chaque grande région du pays avec sa part des entreprises axées sur le savoir. Le graphique montre que la proportion d'investissement en capital de risque dans les provinces de l'Atlantique est inférieure à ce à quoi on s'attendrait d'après sa part des entreprises axées sur le savoir.



de rentrée de fonds immédiate pour couvrir les remboursements. Parmi les entreprises canadiennes qui, à une certaine étape de leur développement, ont cherché à obtenir du capital de risque :

- 23 % se sont adressées à des parents ou à des amis pour obtenir du financement;
- 22 % ont sollicité des investisseurs providentiels;
- 20 % se sont tournées vers les actionnaires actuels;
- 7 % ont communiqué avec une entreprise de capital de risque.

Environ 14 % des entreprises du Canada atlantique ont bénéficié d'investissements providentiels au cours de leur exploitation et 23 % ont obtenu un financement de parents ou d'amis<sup>9</sup>.

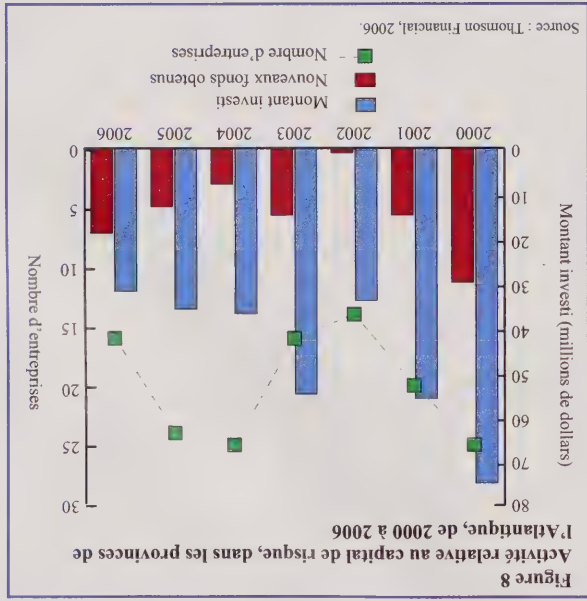
Alors que plus de 38 % des PME du Canada atlantique ont l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, 55 % de leurs propriétaires semblent disposés à partager la participation dans leur entreprise pour atteindre leurs objectifs de croissance. À titre de comparaison, 39 % des propriétaires d'entreprise au pays s'attendent à prendre de l'essor et 46 % des entrepreneurs canadiens sont prêts à partager la participation dans leur entreprise pour obtenir du capital de croissance.

## MARCHÉ DU CAPITAL DE RISQUE DANS LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE, DE 2000 À 2006

Le capital de risque est une forme d'investissement utilisée pour aider un petit nombre d'entreprises en démarrage et à forte croissance à mesurer qu'elles prennent de l'expansion et dépassent l'étape du capital d'amorçage. En 2006, les sociétés de capital de risque ont investi au total 32 millions de dollars dans les

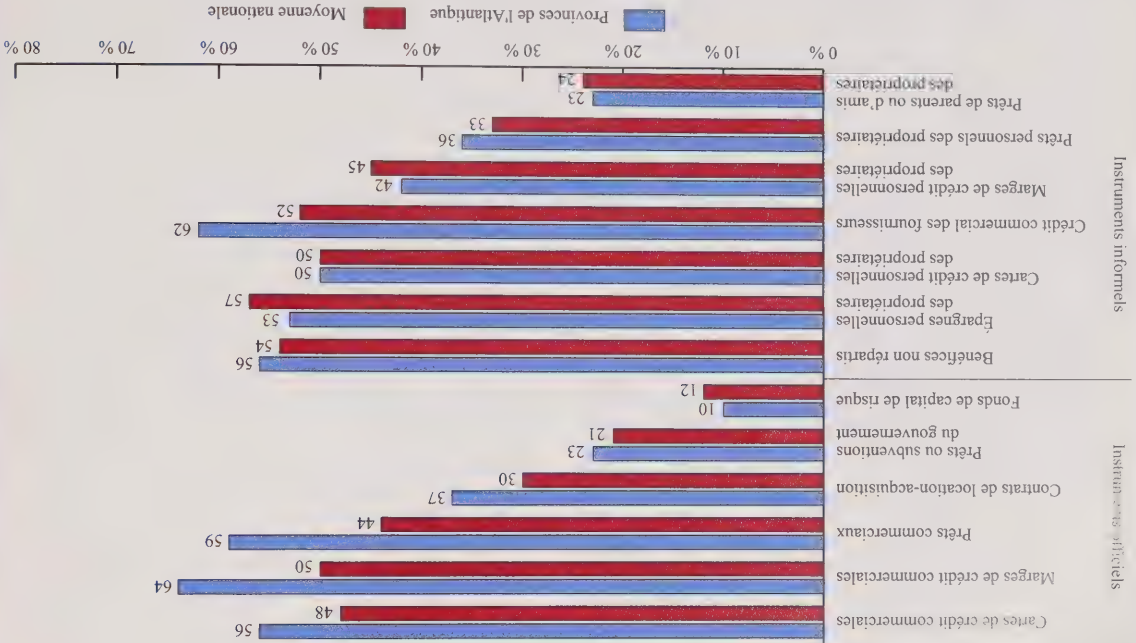
entreprises du Canada atlantique, soit la somme la moins élevée de toutes les grandes régions économiques du pays. Il s'agit d'une proportion démesurément faible de capital de risque, soit moins de 2 % du total national de 1,693 milliard de dollars dans une région qui abrite 7 % de la population du pays.

La figure 8 montre les tendances récentes en matière d'investissement en capital de risque dans les provinces de l'Atlantique. Comme ce fut le cas à l'échelle nationale, l'investissement en capital de risque a atteint son apogée pendant le boom technologique à la fin des années 1990, pour ensuite ralentir par suite de l'éclatement de la bulle technologique en 2000.



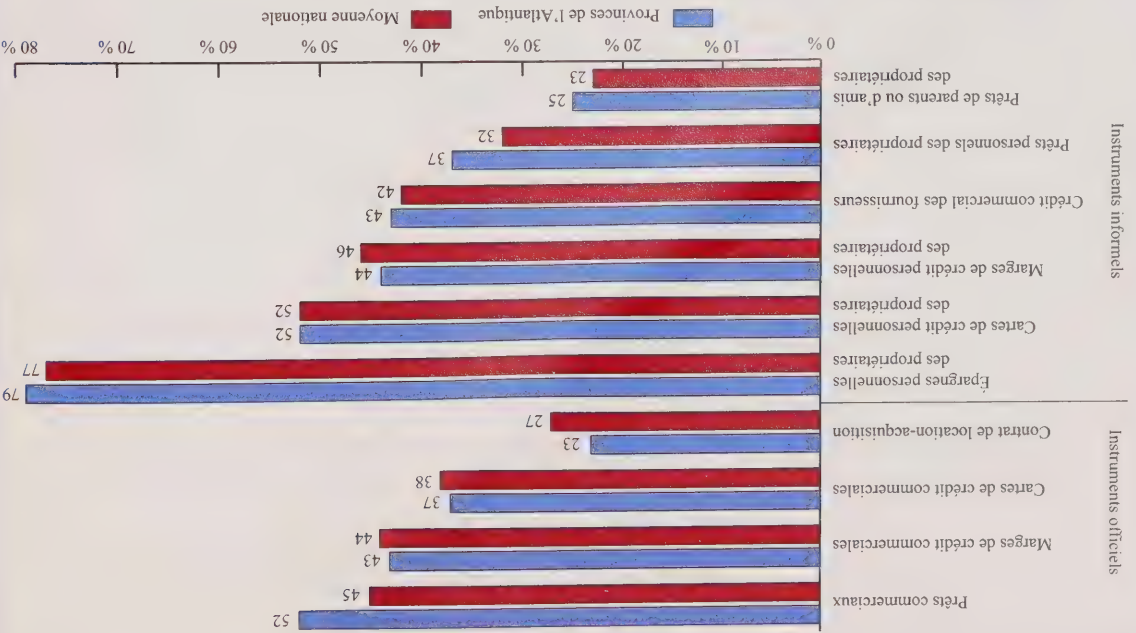
<sup>9</sup> A. Riding et B. Bélanger. *Profil de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, septembre 2006.

Figure 7 Sources de financement utilisées par les entreprises bien établies, 2004\*



\* La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé ou obtenu au cours d'une année antérieure. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Figure 6 Sources de financement utilisées par les entreprises en démarrage\*



\* Le démarrage correspond à la période précédant la première vente de biens ou de services. La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé ou obtenu au cours d'une année antérieure. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.



## STRUCTURE DU CAPITAL

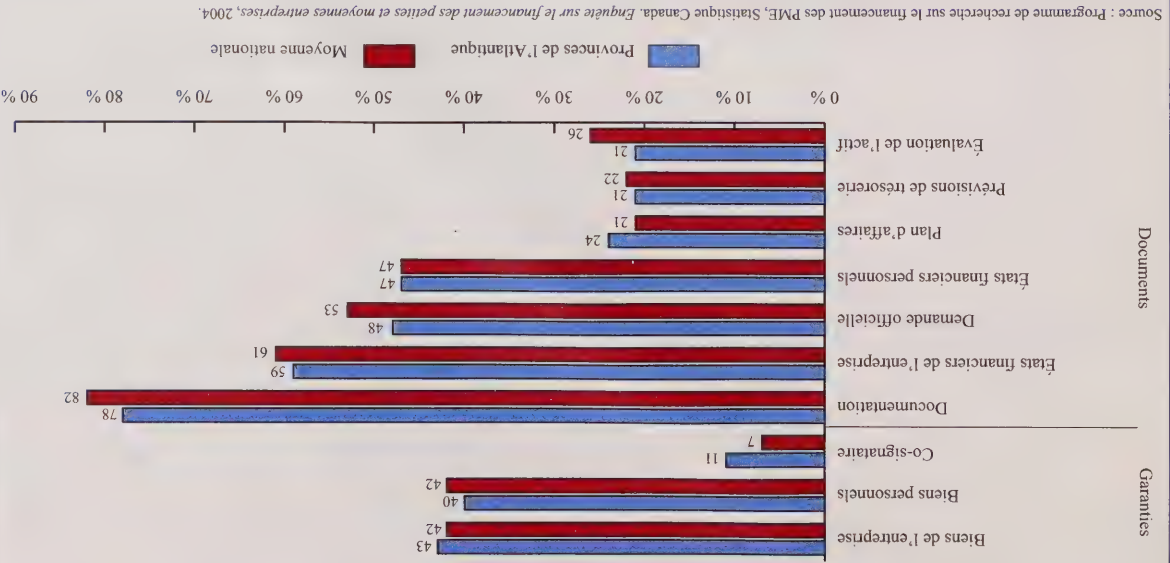
En général, les propriétaires de PME se tournent vers des sources informelles de financement, comme les prêts personnels ou les épargnes personnelles, pour démarquer leur entreprise ou financer les activités courantes. Les figures 6 et 7 énumèrent les sources de financement utilisées en 2004 par l'entreprise moyenne du Canada atlantique, en regard de l'entreprise canadienne moyenne, à l'étape du démarrage et une fois les opérations bien établies. À l'étape du démarrage, les principales sources de capitaux pour les PME de la région de l'Atlantique et les autres PME canadiennes sont les épargnes personnelles et les instruments de crédit personnel. Parmi les entreprises bien établies, les établissements des provinces de l'Atlantique avaient généralement autant recours que ceux des autres régions à des instruments de crédit informels, comme les bénéfices non répartis, les économies personnelles et les cartes de crédit personnelles, mais avaient davantage tendance à se tourner vers des instruments officiels

<sup>7</sup> Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes, 1996-2002*.  
<sup>8</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2003*.

## CAPITAL DE RISQUE

(comme les cartes de crédit commerciales, les marges de crédit commerciales et les prêts commerciaux). Le capital de risque est un moyen de financement souvent utilisé par les entreprises à forte croissance ou axées sur le savoir ou la technologie<sup>7</sup>. Il inclut l'investissement providentiel (financement par capital de risque d'un particulier ayant d'importantes valeurs nettes), les prêts des parents ou d'amis et le capital de risque officiel, ainsi que les dettes de second rang et l'appel public à l'épargne sur les marchés financiers. Les entreprises qui cherchent à obtenir du capital de risque sont généralement à l'étape du démarrage ou sont en train de mettre au point un concept ou un produit et de le lancer sur le marché. Comme ces entreprises ne produisent pas encore de recettes et manquent d'actifs, elles ont de la difficulté à avoir accès au crédit<sup>8</sup>. Le capital de risque leur convient mieux, car ce moyen de financement n'exige pas

Figure 5  
Garanties et documents requis par les fournisseurs de services financiers, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2005. Il convient de noter que le total des montants autorisés correspond à la somme des montants maximaux que les clients sont autorisés à emprunter auprès d'un fournisseur de services de financement. Ce montant peut différer des emprunts souscrits par les clients. L'expression « encours de la dette » désigne le capital que tous les clients ont emprunté et qu'ils n'ont pas encore remboursé.

Selon l'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises effectuée en 2005 dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, des prêts commerciaux d'une valeur d'environ 868 milliards de dollars ont été autorisés dans le cadre de près de 2 millions d'opérations à l'échelle du pays. Dans les provinces de l'Atlantique, des prêts d'une valeur totale de 32 milliards de

### LE L'ATLANTIQUE

#### CONTEXTE DU FINANCEMENT DANS LES PROVINCES

d'approbation à cet égard étaient élevés (94 %), du même ordre que ceux signalés dans les autres régions. Le nombre de demandes de financement par capitaux propres était faible dans toutes les régions – moins de 2 % des entreprises ont demandé ce type de financement en 2004. Les différences entre les régions n'étaient pas statistiquement significatives.

dollars ont été autorisés par les fournisseurs de services de financement dans le cadre de près de 122 000 opérations. À l'échelle nationale, les autorisations de prêts de moins de 250 000 \$ (il est permis de penser que la plupart étaient destinés à de petites entreprises) totalisaient plus de 70 milliards de dollars et ont été accordées dans le cadre d'environ 1,6 million d'opérations. Sur ce total, 42 milliards de dollars n'avaient pas été remboursés à la fin de 2005. Les PME du Canada atlantique semblent assujetties à des exigences assez similaires à celles imposées aux entreprises des autres régions du pays (voir la figure 5). Les bailleurs de fonds des provinces de l'Atlantique ont un peu moins tendance à exiger une demande officielle ou une évaluation des biens financiers, mais demandent un peu plus souvent un plan d'affaires.

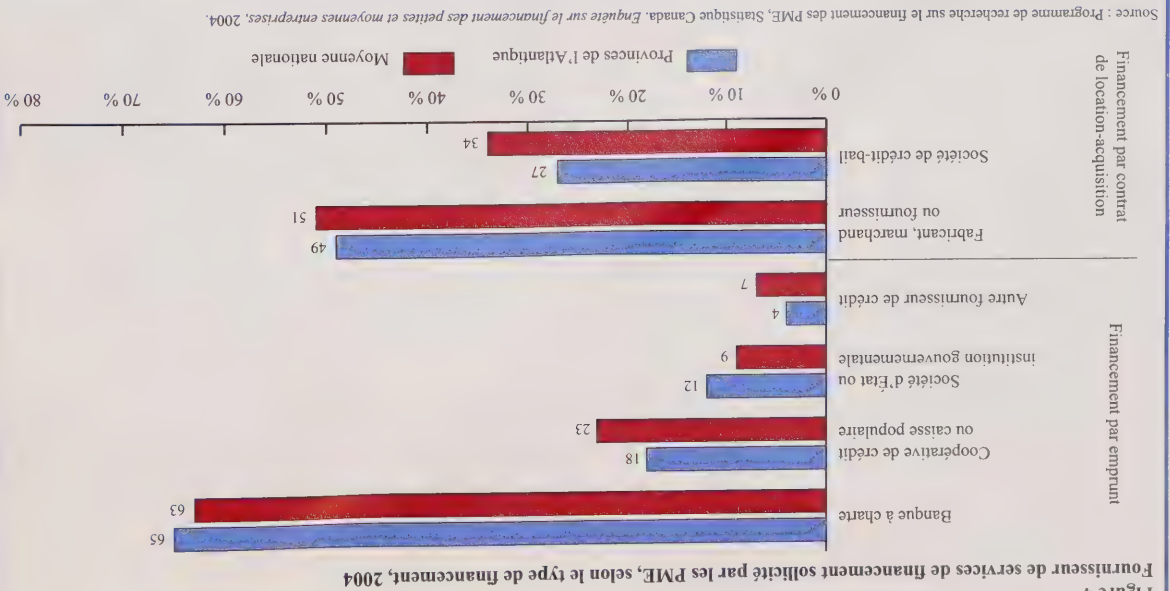


Tableau 3

en matière de financement des PME dans les grandes régions du pays en 2004. Il indique, par région, la proportion de PME qui ont demandé diverses formes de financement et les taux d'approbation correspondants.

		Facteurs externes		Facteurs internes	
PME des provinces de l'Adnanque	Moyenne nationale des PME (%)	Niveaux d'imposition	54	47	
		Trouver de la main-d'œuvre qualifiée	36	37	
		Instabilité de la demande des consommateurs	42	36	
		Réglementation gouvernementale	37	33	
		Taux d'assurance	46	36	
		Faible rentabilité	47	38	
		Accès au financement	26	20	
		Compétence en gestion	10	13	

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

qu'à l'échelle du pays), 26 % des propriétaires de PME de la région de l'Atlantique le mentionnant comme un obstacle.

comme un obstacle.

## ACTIVITE EN MATIERE DE FINANCEMENT

En 2004, 26 % des PME de la région de l'Atlantique ont demandé un financement externe sous une forme quelconque. Le tableau 4 donne un aperçu de l'activité

Environ 3 % des entrepreneurs du Canada atlantique nationale de 62 %).

Tableau 4  
Taux de demande de financement et d'approbation, 2004

Type de financement		Province de la Colombie-Britannique										Province des Prairies										Ontario										Québec										Provinces de l'Atlantique										Canada									
		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation		Taux de demande		Taux d'approbation																									
Emprunt	Taux de demande	20	23	15	18	20	19	Taux d'approbation	82	82	77	88	82	81	Taux de demande	4	5	2	3,2	3	Taux d'approbation	88	99	98	97	94	96	Taux de demande	1,1	0,9	1,3	1,4	1,7	1,2	Taux d'approbation*	78	—	—	—	80	—																				
	Subvention du gouvernement	Taux de demande	1,8	6	1,5	3,1	3,9	3	Taux d'approbation	—	72	72	68	80	70																																														

\* Données non disponibles en raison de problèmes de qualité des données ou de confidentialité.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.



Tableau 2  
Profil des entrepreneurs, comparaison entre les provinces de l'Atlantique et le Canada, 2004

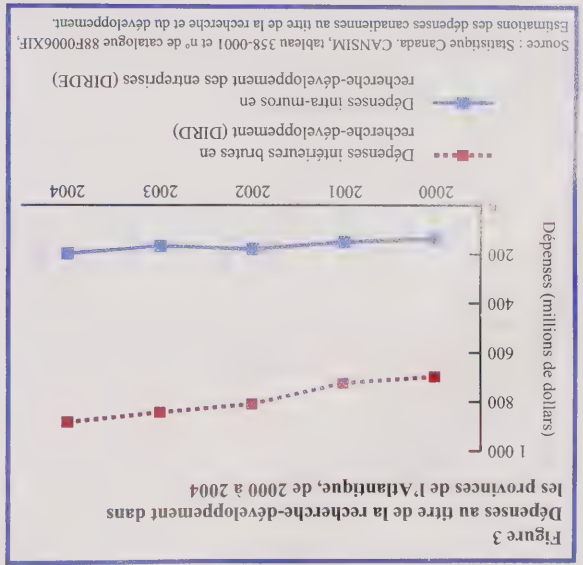
Entrepreneurs des provinces de l'Atlantique	Caractéristiques	Moyenne nationale
Femmes (11 %), hommes (69 %), partenariats mixtes (20 %)	Sexe	Femmes (16 %), hommes (64 %), partenariats mixtes (20 %)
Minorités visibles (1 %), Autochtones (3 %), personnes handicapées (2 %), nouveaux immigrants (2 %)	Appartenance à une minorité	Minorités visibles (7 %), Autochtones (2 %), personnes handicapées (4 %), nouveaux immigrants (1 %)
Moins de 30 ans (2 %), entre 30 et 64 ans (89 %), 65 ans ou plus (9 %)	Âge	Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (87 %), 65 ans ou plus (10 %)
Anglais (88 %), Français (11 %), autres langues (1 %)	Langue maternelle	Anglais (67 %), Français (19 %), autres langues (14 %)
Moins de 5 ans (11 %), entre 5 et 10 ans (17 %), plus de 10 ans (72 %)	Expérience en gestion	Moins de 5 ans (12 %), entre 5 et 10 ans (19 %), plus de 10 ans (69 %)
Milieu urbain (49 %), milieu rural (51 %)	Emplacement	Milieu urbain (72 %), milieu rural (28 %)
Entreprises exportatrices (9 %)	Activité d'exportation	Entreprises exportatrices (8 %)

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

sur la R-D de toutes les régions du pays. Ce taux concorde avec la proportion d'entreprises du savoir établies dans le Canada atlantique, soit 3 %, ce qui est le taux le plus faible dans l'ensemble du pays. Selon des études antérieures, les PME qui avaient accès au financement par capitaux propres avaient généralement plus tendance à mener des activités de R-D que les entreprises à la recherche de financement par emprunt<sup>5</sup>. Dès lors, le faible nombre d'entreprises novatrices dans la région de l'Atlantique est peut-être lié à l'accès au capital de risque.

Dans l'ensemble du pays, les propriétaires d'entreprise considéraient que des facteurs externes (comme les taux d'imposition et la difficulté à trouver une main-d'œuvre qualifiée) plutôt que des facteurs internes (comme la faible rentabilité ou les taux d'assurances) constituaient des obstacles à la croissance. Le tableau 3 rend compte de l'opinion des propriétaires de PME concernant l'importance relative des divers obstacles à la croissance. Les propriétaires de la région de l'Atlantique étaient fort préoccupés par les taux d'imposition et le coût des assurances. Les répondants de cette région ont cité moins souvent comme un obstacle l'accès au financement que la plupart des autres facteurs (mais il a toutefois été cité plus souvent dans cette région

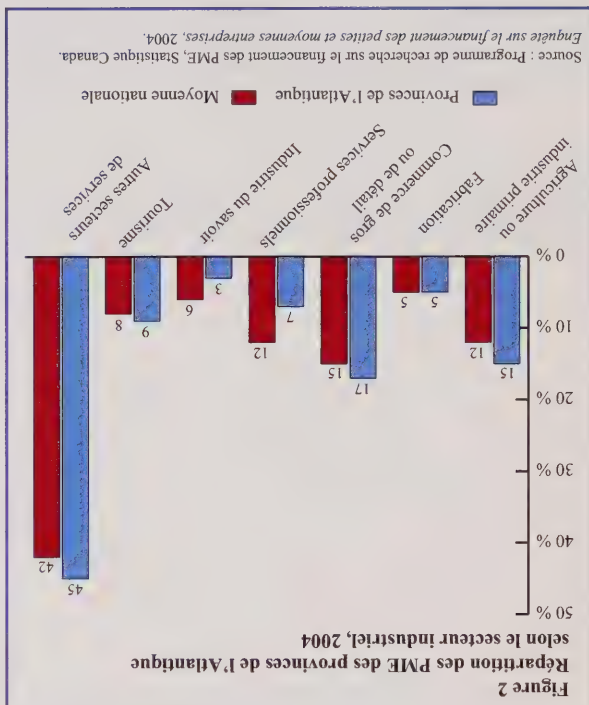
Dans le cadre de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004, 23 % des PME du Canada atlantique ont dit avoir investi dans la R-D en 2004 par rapport à la moyenne nationale de 29 %. Seulement 2 % des PME de la région (par rapport à 4 % à l'échelle nationale) ont consacré plus de 20 % de leurs investissements à la R-D, soit la proportion la plus faible d'entreprises axées



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 358-0001 et n° de catalogue 88F0006XIF. Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement.

<sup>5</sup> J. Baldwin, G. Gellatly et V. Gaudreault, *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouvelles éléments probants provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.

<sup>4</sup> La définition de l'expression « entreprise de l'industrie du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme étant « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité de recherche-développement.



**RÉPARTITION DES PME DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE SELON LE SECTEUR INDUSTRIEL**

Le secteur industriel constitue également un important déterminant des besoins des PME en capitaux et de leur accès à ces capitaux. La figure 2 compare la répartition des PME de la région de l'Atlantique selon le secteur avec la répartition moyenne nationale. Elle montre que la répartition des PME dans le Canada atlantique est similaire à la répartition nationale, avec une légère prédominance des entreprises des secteurs primaire, de la vente en gros et au détail, du tourisme et d'autres secteurs de service. La proportion d'entreprises de l'industrie du savoir dans la région de l'Atlantique (3 %) est moins élevée que celle des autres régions<sup>4</sup>. Par exemple, 7 % des entreprises de l'Ontario évoluaient dans l'industrie du savoir, par rapport à 6 % en Colombie-Britannique et 5 % au Québec.

**CROISSANCE ET INNOVATION DES ENTREPRISES DE LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE**

Environ 38 % des propriétaires de PME du Canada atlantique avaient l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, comparativement à 39 % à l'échelle nationale. Avant d'élaborer une stratégie de croissance, il faut mettre au jour les moteurs de la croissance et les obstacles à celle-ci. Les entreprises du pays ont signalé que la productivité, la commercialisation, la planification de la relève et l'accès au financement sont les principaux facteurs de la réussite commerciale. L'exportation constitue une stratégie de croissance, et 9 % des PME du Canada atlantique ont exporté des produits ou des services à l'étranger en 2004, proportion qui est légèrement supérieure à la moyenne nationale (8 %).

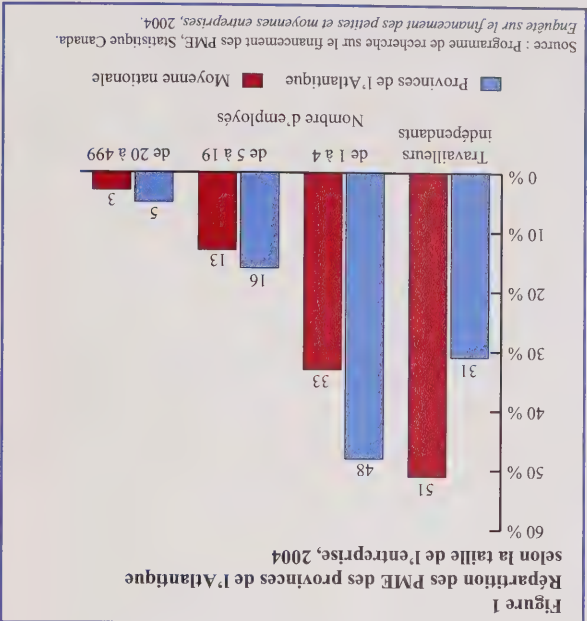
Un autre moyen d'assurer la prospérité de l'entreprise consiste à innover. Entre 2002 et 2004, les entreprises de la région de l'Atlantique, toutes tailles confondues, ont consacré plus de 826 millions de dollars à la recherche-développement (R-D), ce qui représente 21 % des dépenses en R-D dans la région (voir la figure 3).

**CARACTÉRISTIQUES DES PROPRIÉTAIRES DE PME DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE**

Au tableau 2, on compare avec les moyennes nationales le profil des propriétaires des PME de la région de l'Atlantique. Comme le montrent les données, le profil des propriétaires de PME du Canada atlantique concorde en grande partie avec la moyenne nationale. Comme on pouvait s'y attendre, les propriétaires de PME des provinces de l'Atlantique sont en grande partie anglophones, mais la proportion de propriétaires parlant une langue autre que l'anglais ou le français (1 %) est de loin inférieure à la moyenne nationale de 14 %.



Statistique Canada. Enquête sur la population active. [www40.statcan.ca/102/cst01/labr66a.htm](http://www40.statcan.ca/102/cst01/labr66a.htm)



Le taux de création d'entreprises dans cette région est inférieur à la moyenne nationale, qui est de 71,5 établissements pour 1 000 habitants. À Terre-Neuve-et-Labrador, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, ces taux s'établissent à 51, 58 et 57 établissements pour 1 000 habitants, respectivement. Le taux de création d'entreprises à l'Île-du-Prince-Édouard, qui est de 75,7 établissements pour 1 000 habitants, est supérieur à la moyenne nationale.

La répartition par âge des PME des provinces de l'Atlantique est similaire à la moyenne nationale. Environ 11,9 % des entreprises de cette région ont commencé à vendre des produits et des services entre 2002 et 2004, comparativement à 11,2 % pour l'ensemble des entreprises canadiennes.

Sources : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Statistique Canada. CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les territoires.

Statistique Canada. CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.

Région	Canada	
	Part de la population	Part du PIB
Provinces de l'Atlantique	6	7
Québec	22	24
Ontario	36	39
Provinces des Prairies	22	21
Colombie-Britannique	15	13
Territoires	<1	<1
Total pour le Canada	100	100

Tableau 1  
Répartition des PME, du produit intérieur brut (PIB) et de la population au Canada, selon la région, 2004

l'Atlantique, un taux similaire à la proportion de la population canadienne qui vivait dans cette région en 2004 (7 %) et à la part du produit intérieur brut (PIB) canadien attribuable à la région (6 %). Le tableau 1 présente la répartition de la population et des PME ainsi que la part du PIB canadien, selon la région.

**LE CANADA ATLANTIQUE**

**MOINS DE TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS DANS**

La taille de l'entreprise constitue un aspect important du financement des PME. Les moyennes et grandes entreprises cherchent habituellement davantage que les petites à obtenir du financement externe. Par ailleurs, on pense généralement que les petites entreprises sont moins aptes que les grandes à obtenir du financement et qu'elles se tournent davantage vers des sources informelles de capital, entre autres les finances personnelles. La figure 1, qui compare la répartition des PME des provinces de l'Atlantique selon la taille avec la moyenne nationale, montre que les PME de cette région sont principalement des petites entreprises, 95 % d'entre elles employant moins de 20 personnes.

La région de l'Atlantique est hors du commun puisqu'elle enregistre la proportion la moins élevée au pays d'entreprises correspondant à des travailleurs indépendants. Cette proportion est en effet de 31 %, comparativement à environ 50 % à l'échelle nationale. Sur l'ensemble des travailleurs des provinces de l'Atlantique, 9 % étaient des travailleurs indépendants, par rapport à 11,9 % à l'échelle nationale.



# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le financement des PME  
septembre 2007

## Les petites et moyennes entreprises des provinces de l'Atlantique

Allan Riding, Université d'Ottawa  
Barbara Orser, Université d'Ottawa

### Définitions

Pour les besoins de la présente analyse, les petites et moyennes entreprises (PME) sont les exploitations commerciales (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et ayant des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars.

Cette définition exclut les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de contrat de location-acquisition.

La présente analyse compare le profil et l'activité en matière de financement des PME du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-

### CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

#### CONTEXTE POUR LES PME DES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE

L'activité commerciale dans les provinces de l'Atlantique, qui compte 2,3 millions d'habitants, se concentre dans le secteur de l'énergie, les technologies, la fabrication spécialisée, les services professionnels, le tourisme, les télécommunications, la foresterie et la transformation des fruits de mer. Selon l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, réalisée en 2004 par Statistique Canada, on compte environ 1,4 million de petites et moyennes entreprises commerciales (à but lucratif) au Canada. Sur ce nombre, environ 6 % exercent leurs activités dans les provinces de

Dans les provinces de l'Atlantique, 95 % des entreprises sont de taille petite ou moyenne. Non seulement les PME sont d'importants moteurs de la création d'emplois et de la croissance économique, mais en outre, elles contribuent fortement à la productivité, puisqu'elles ont dépassé à ce chapitre les grandes entreprises au cours des 10 dernières années<sup>1</sup>. L'accès au financement est crucial si les PME veulent se développer et prendre de l'expansion. Le présent article, qui utilise les données du Programme de recherche sur le financement des PME, donne un aperçu des caractéristiques des PME des provinces de l'Atlantique et compare l'activité en matière de financement entre l'entreprise moyenne de ces provinces et l'entreprise canadienne moyenne.

#### Sommaire des principaux résultats : Les PME des

provinces de l'Atlantique et de l'ensemble du Canada sont petites, comptant généralement quatre employés ou moins. Toutefois, les travailleurs indépendants semblent relativement moins nombreux dans le Canada atlantique que dans la plupart des autres régions. À l'instar de nombreuses PME canadiennes, les PME des provinces de l'Atlantique ont recours à des sources informelles de financement, comme les économies personnelles et le crédit personnel. Les banques commerciales constituent d'importants établissements de financement par emprunt pour les PME du Canada atlantique. Dans l'ensemble, les entreprises de cette région sont légèrement moins susceptibles d'effectuer beaucoup de recherche-développement (R-D) et sont moins axées sur la croissance. Alors que le capital de risque constitue une importante source de financement pour les PME à forte croissance axées sur la technologie, la proportion d'entreprises de la région de l'Atlantique ayant recours au capital de risque est moins élevée que la place qu'elles occupent dans l'industrie du savoir de la région. Ceci est probablement dû en grande partie au nombre relativement moins élevé d'entreprises innovantes et axées sur le savoir établies dans la région.

<sup>1</sup> Statistique Canada. *Registre des entreprises*, décembre 2004.



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

Government  
Publications

## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

September 2007

## Small and Medium-Sized Enterprises in Ontario

Allan Riding, University of Ottawa  
Barbara Orser, University of Ottawa

*Small and medium-sized enterprises (SMEs) account for 97 percent of all Ontario businesses.<sup>1</sup> Not only have SMEs been important drivers of job creation and economic growth, but they have also been strong contributors to productivity, having led larger firms in productivity growth over the last 10 years.<sup>2</sup> Access to financing is critical if SMEs are to develop and expand. Using data from the SME Financing Data Initiative, this article provides an overview of the characteristics of SMEs in Ontario and compares financing activity between the average Ontario firm and the average Canadian firm.*

**Summary of Key Findings:** *In general, the financing patterns of Ontario SMEs are similar to those of other Canadian firms. SMEs in Ontario and Canada are small, typically with four or fewer employees. In Ontario, chartered banks are the most important suppliers of debt financing to SMEs. Compared with other regions, Ontario firms tend to be slightly more growth oriented, more likely to be research and development (R&D) intensive, and relatively more represented within knowledge-based industries (KBIs). Like many Canadian SMEs, those in Ontario rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Although less commonly accessed, risk capital appears to be an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs. Firms in Ontario obtained venture capital at a rate commensurate with its share of knowledge-based industries.*

### Definitions

This analysis defines small and medium-sized enterprises (SMEs) as commercial (for-profit) businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues.

Non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies are excluded.

This analysis compares the profile and financing activity of SMEs in Ontario with national averages.

## GENERAL CHARACTERISTICS

### ONTARIO SETTING FOR SMEs

Ontario is the primary regional economy within Canada, accounting for 40 percent of Canada's gross domestic product (GDP) in 2004. A high proportion of commercial activity in Ontario is focused on automotive and machinery manufacturing and Ontario accounts for 60 percent of all Canadian manufactured exports. According to Statistics Canada's 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, there were approximately 1.4 million commercial

<sup>1</sup> Statistics Canada, Business Register, December 2004.

<sup>2</sup> RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.  
[www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html](http://www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html)

(for-profit) small and medium-sized firms in Canada during 2004. Of these, approximately 36 percent operated in Ontario, a proportion consistent with Ontario's 39 percent share of the 2004 Canadian population. Table 1 shows the regional distribution of population, SMEs and Canadian GDP.

**Table 1**  
**Distribution of SMEs, Gross Domestic Product and Population across Canada, 2004**

Region	SME Share	GDP Share	Population
	(% Canada)		
Atlantic Provinces	6	6	7
Quebec	22	20	24
Ontario	36	40	39
Prairie Provinces	22	21	17
British Columbia	15	12	13
Territories	<1	<1	<1
<b>Canada Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.

Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.

The incidence of all business formation in Ontario was slightly less than the national average, with 68.6 establishments per 1000 population of the province (compared with the national average of 71.5 establishments per 1000 population of Canada).

The age distribution of SMEs in Ontario was consistent with the national average. Approximately 10.0 percent of firms in Ontario first started selling goods or services between 2002 and 2004.

The national average was 11.2 percent.

## PREDOMINANTLY SMALLER FIRMS IN ONTARIO

Size of firm is an important aspect of SME financing. Medium-sized and large firms are more likely to

seek external financing than small businesses. It is also widely believed that small firms are less able to obtain financing than large firms and that small firms are more likely to turn to informal sources of capital, including personal finances. Figure 1 compares the size distribution of Ontario SMEs with the national average and shows that SMEs in Ontario were mostly small enterprises, with 97 percent employing fewer than 20 people. This distribution was consistent with the national average. Prominent among SMEs are self-employed individuals. In Ontario, self-employed persons comprised more than half of all SMEs and self-employed individuals accounted for 11.4 percent of all workers in Ontario, compared with the national average of 11.9 percent.<sup>3</sup>

**Figure 1**  
**Distribution of Ontario SMEs by Business Size, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>3</sup> Statistics Canada, *Labour Force Survey*. [www40.statcan.ca/101/cst01/labr66a.htm](http://www40.statcan.ca/101/cst01/labr66a.htm)



## INDUSTRIAL COMPOSITION OF ONTARIO SMEs

The industry sector is also an important determinant of SMEs' needs for, and access to, financial capital. Figure 2 compares the sectoral distribution of Ontario SMEs with the national average distribution. Ontario SMEs operated in all major industry sectors and Ontario laid claim to relatively more firms in the wholesale/retail, professional services, tourism and knowledge-based sectors.<sup>4</sup> With 7 percent of Ontario firms in knowledge-based sectors, Ontario ranked first in Canada in this respect, followed by British Columbia (with 6 percent) and the Prairies and Quebec (each with 5 percent). In keeping with its high share of urban population, Ontario encompassed relatively fewer firms in agriculture-related and primary industries.

## CHARACTERISTICS OF SME OWNERS IN ONTARIO

Table 2 compares the profiles of primary owners of Ontario SMEs with national averages. The data show that the profile of Ontario SME owners was largely consistent with the national average. As would be expected, Ontario owners were predominantly English-speaking (78 percent); however, the proportion of owners who spoke a language other than English or French (19 percent) was substantially higher than the national average of 14 percent and second only to British Columbia.

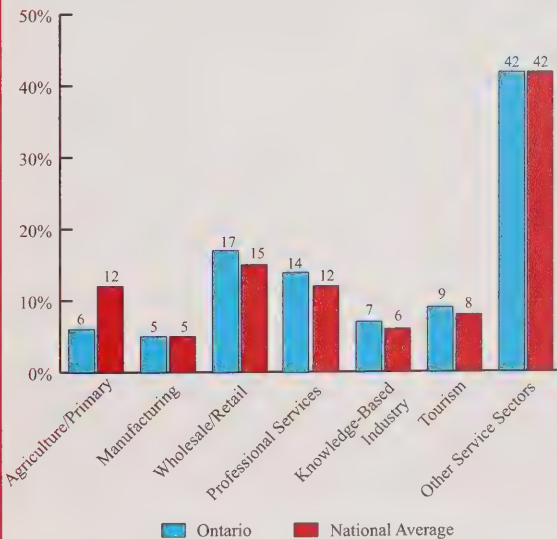
## ONTARIO BUSINESS GROWTH AND INNOVATION

Approximately 42 percent of Ontario SME owners intended to expand their businesses within the next two years compared with 39 percent nationally. Developing a growth strategy is contingent on identifying drivers of, and obstacles to, growth. Firms across Canada reported productivity, commercialization, succession planning and access to financing as the top drivers for business success. One growth strategy is exporting and 8 percent of both Ontario and all Canadian SMEs exported products or services outside Canada in 2004.

Another means of achieving business growth is through innovation. In keeping with the relatively higher proportion of knowledge-based firms, it is not surprising that Ontario firms were relatively more likely to invest in research and development (R&D). From 2000 to 2004, small, medium-sized and large firms in Ontario funded in excess of \$29 billion in R&D, accounting for over half of the R&D expenditures in the province (see Figure 3).

According to the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 34 percent of Ontario's SMEs reported some investment in R&D during 2004 compared with the national average of 29 percent.

**Figure 2**  
**Distribution of Ontario SMEs by Industry Sector, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>4</sup> Knowledge-based firms are defined using Industry Canada's categorization of industries in the science and technology field and those considered "high knowledge" based on measures of research and development activity.

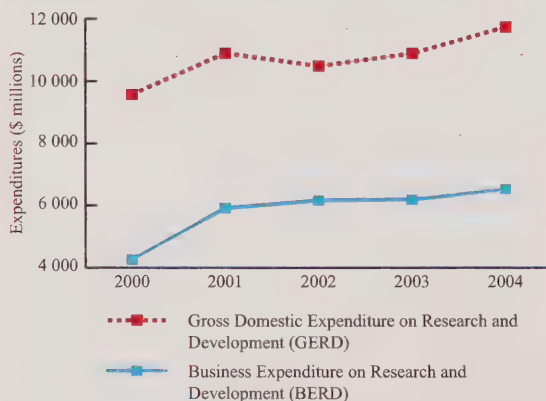
Table 2

## Profile of Entrepreneurs, Comparison between Ontario and Canada, 2004

Ontario Entrepreneurs	Characteristics	National Average
16 percent owned by women, 64 percent owned by men and 20 percent are equal partnerships	Gender	16 percent owned by women, 64 percent owned by men and 20 percent are equal partnerships
10 percent visible minority, 4 percent disabled and 1 percent are recent immigrants	Minority Status	7 percent visible minority, 4 percent disabled and 1 percent are recent immigrants
2 percent are under 30, 86 percent are between 30 and 64, and 11 percent are over 65 years	Age	3 percent are under 30, 87 percent are between 30 and 64, and 10 percent are over 65 years
78 percent speak English, 3 percent speak French and 19 percent speak a non-official language	First Language	67 percent speak English, 19 percent speak French and 14 percent speak a non-official language
13 percent have fewer than 5 years, 21 percent have 5 to 10 years and 66 percent have more than 10 years	Managerial Experience	12 percent have fewer than 5 years, 19 percent have 5 to 10 years and 69 percent have more than 10 years
83 percent urban-based and 17 percent rural-based	Location	72 percent urban-based and 28 percent rural-based
8 percent export outside Canada	Export Activity	8 percent export outside Canada

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 3**  
Expenditures on Research and Development in Ontario, 2000–2004



Source: Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.

Moreover, business R&D expenditures in Ontario accounted for 52 percent of the national total, followed by Quebec (30 percent) and British Columbia (less than 10 percent). More than 5 percent of Ontario SMEs were especially research-intensive, devoting

more than 20 percent of their investments to R&D. Past research suggests that SMEs that accessed equity financing were more likely to conduct R&D activities than firms that sought debt financing.<sup>5</sup>

Nationally, business owners were more likely to identify as obstacles to growth external factors (such as current tax levels and finding qualified labour) than internal causes (such as low profitability and insurance rates) (see Table 3). Ontario firms cited taxation (48 percent) and insurance rates (42 percent) among the top concerns. Access to financing was cited less frequently as a barrier to growth than most other factors, mentioned as an obstacle by 20 percent of Ontario SME owners.

## FINANCING ACTIVITY

During 2004, 20 percent of Ontario SMEs applied for some form of external financing. Table 4 presents an overview of the financing activity of SMEs in the major regions of Canada during 2004. Ontario entrepreneurs made fewer requests for debt and

<sup>5</sup> Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.

**Table 3**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development, 2004**

		Ontario SMEs	SME National Average
		%	
<b>External to the Firm</b>	<b>Levels of Taxation</b>	48	47
	<b>Finding Qualified Labour</b>	36	37
	<b>Instability of Consumer Demand</b>	37	36
	<b>Government Regulations</b>	37	33
<b>Internal to the Firm</b>	<b>Insurance Rates</b>	42	36
	<b>Low Profitability</b>	38	38
	<b>Obtaining Financing</b>	20	20
	<b>Management Capacity</b>	12	13

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

leasing than SMEs nationally. The most frequent request was to chartered banks (84 percent) as seen in Figure 4. The most frequent types of loan applications were for fixed assets (44 percent) and working capital (63 percent).

Table 4 also reports the rate at which loan applications were approved; however, among those that were not approved were instances where loan applications

**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004**

		British Columbia	Prairie Provinces	Ontario	Quebec	Atlantic Provinces	Canada
		%					
<b>Debt Financing</b>	<b>Request Rate</b>	20	23	15	18	20	19
	<b>Approval Rate</b>	82	82	77	88	82	81
<b>Lease Financing</b>	<b>Request Rate</b>	4	5	2	3.2	3	3
	<b>Approval Rate</b>	88	99	98	97	94	96
<b>Equity Financing</b>	<b>Request Rate</b>	1.1	0.9	1.3	1.4	1.7	1.2
	<b>Approval Rate*</b>	78	—	—	—	80	—
<b>Government Grant or Subsidy</b>	<b>Request Rate</b>	1.8	6	1.5	3.1	3.9	3
	<b>Approval Rate</b>	—	72	72	68	80	70

\* Data not available due to low quality or confidentiality concerns.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

were pending at the time of data collection as well as instances where the application had been withdrawn. After allowing for these events, a total of 15 percent of adjudicated applications for commercial loans from Ontario firms were turned down. This is higher than the 12 percent national average. At the same time, 63 percent of the SMEs in Ontario that sought financing were satisfied with the overall level of service provided by their credit supplier (compared with a national average of 62 percent).

Only 2 percent of Ontario business owners sought lease financing and approval rates were commensurate with those reported in other regions.

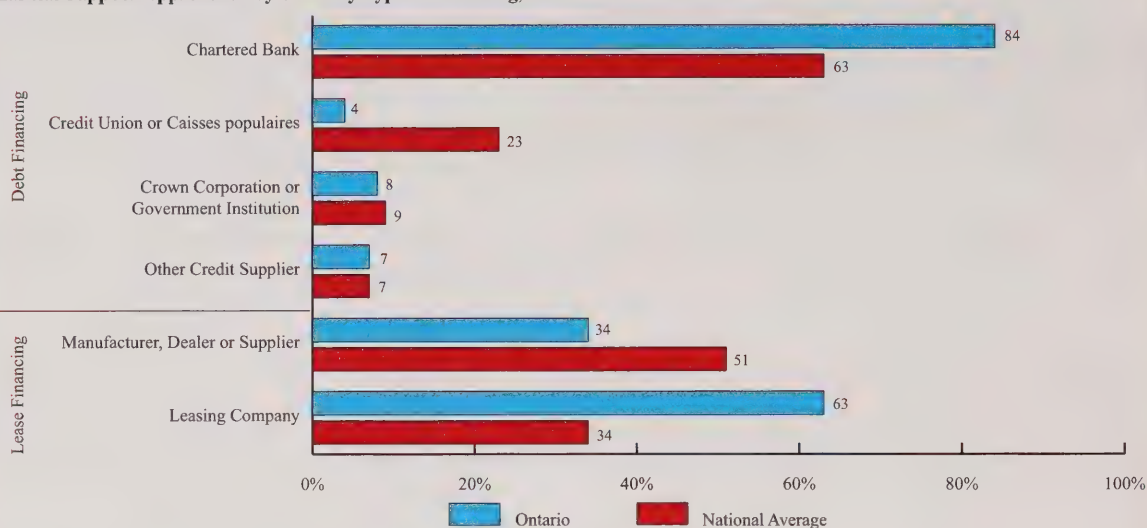
Rates of application for equity financing were low in all regions, with fewer than 2 percent of firms seeking equity financing during 2004. Differences across regions were not statistically significant.

## ONTARIO'S FINANCING ENVIRONMENT

According to the 2005 SME Financing Data Initiative *Survey of Suppliers of Business Financing*, approximately \$868 billion in debt financing was authorized in almost 2 million transactions nationwide. In Ontario, lenders authorized a total of \$434 billion in commercial debt financing in more than 652 000 transactions.



**Figure 4**  
**Financial Supplier Approached by SMEs by Type of Financing, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Nationally, loan authorizations of less than \$250 000 (arguably, most of these were loans to smaller enterprises) comprised more than \$70 billion and were made available in the course of approximately 1.6 million loan transactions. Of the latter, \$42 billion was outstanding at the end of 2005.<sup>6</sup>

To a greater extent than any other region, Ontario SMEs drew on chartered banks as their main source for debt financing with chartered banks being the credit supplier of choice for 84 percent of loan applicants, substantially greater than the 63 percent national average (see Figure 4). This proportion is consistent with the composition of the financial services sector in Ontario. Compared with other regions, credit unions and Caisses populaires have not been as important in Ontario, receiving 4 percent of loan requests.

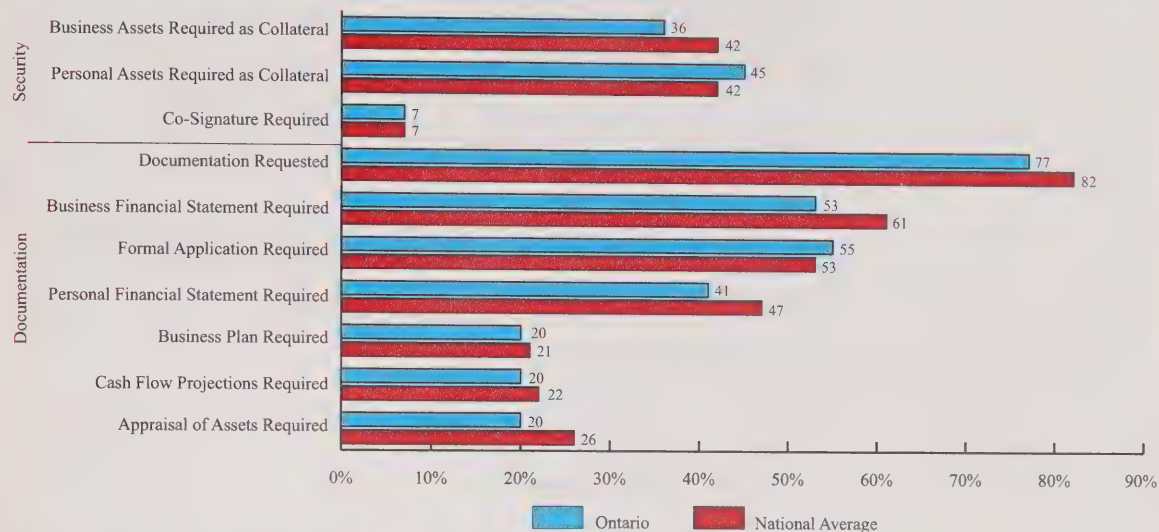
SMEs in Ontario appear to have faced similar application requirements as firms elsewhere in Canada (Figure 5). Ontario lenders, primarily banks, were less likely to require business and personal financial statements and somewhat more likely to require formal applications. Ontario lenders were also less likely to require business plans and appraisals of the assets being financed.

### CAPITAL STRUCTURE

SME owners typically look to informal sources of financing, such as personal loans and personal savings, when starting a business or funding day-to-day operations. Figures 6 and 7 list sources of financing used by average Ontario SMEs compared with average firms in Canada during start-up and for established operations in 2004.

<sup>6</sup> SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005. Note that total authorization amounts are defined as the sum of clients' maximum amount of money they are permitted to borrow from a supplier. This may not be the amount the client actually borrows. Outstanding debt is defined as the principal amount of money that a client has actually borrowed but not yet paid back, aggregated over all clients.

**Figure 5**  
**Security and Documentation Required by Financial Providers, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

At the start-up stage, the primary sources of financial capital in Ontario were personal savings and personal credit instruments. This pattern was repeated for SMEs in all regions. Among established firms, Ontario companies were as likely as companies in other regions to have used informal sources, such as retained earnings, personal savings and personal credit cards.

## RISK CAPITAL

Risk capital is a means of financing often used by high-growth, knowledge-based or technology-based firms.<sup>7</sup> Risk capital includes angel investment (venture financing provided by a high net worth individual), loans from friends and family, and formal venture capital, as well as subordinated debt and capital from public share offerings on capital markets. Firms that seek risk capital tend to be early stage or in the process of developing a concept or product and bringing that product to market. Since these firms

are often not yet generating revenues and lack tangible assets, they have problems accessing credit.<sup>8</sup> Risk capital is more suitable for such firms as it offers a means to raise money that does not require an immediate cash flow to support repayments. As such, risk capital may be especially important in the Ontario context given the relatively high proportion of R&D-intensive, knowledge-based firms, and growth firms. Of Canadian firms that had, at some point in their development, sought risk capital,

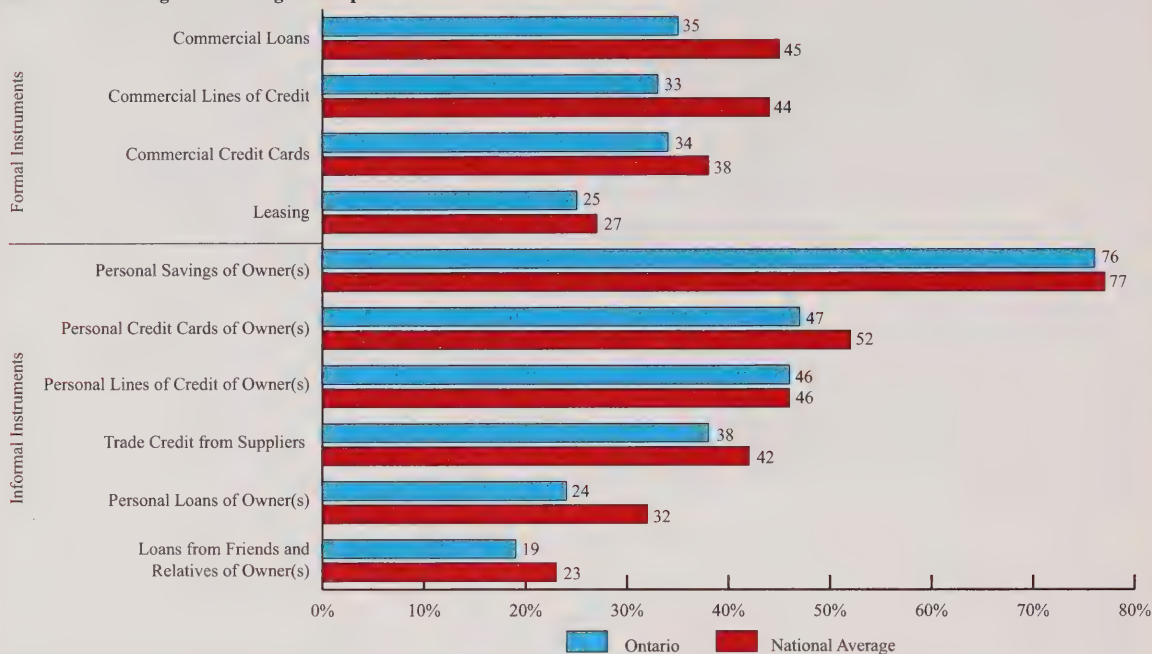
- 23 percent approached friends or family for financing,
- 22 percent sought out business angels,
- 20 percent looked to existing stakeholders, and
- 7 percent contacted a venture capital firm.

Approximately 12 percent of businesses in Ontario have received angel financing over their history, the lowest relative frequency of business angel investment

<sup>7</sup> Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."

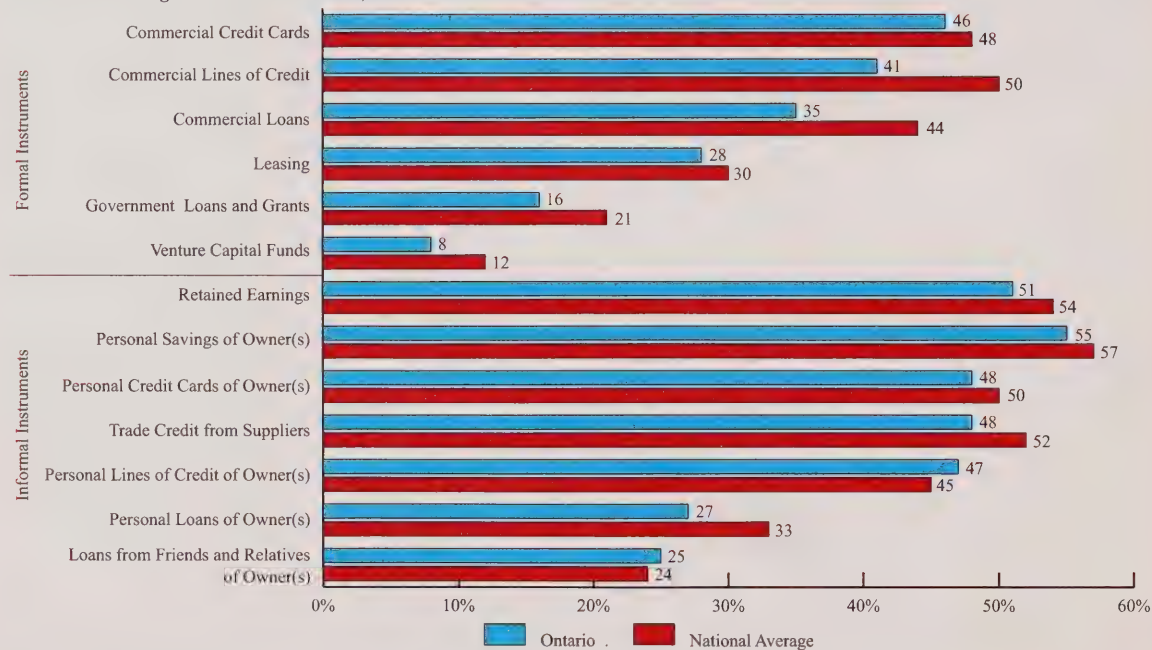
<sup>8</sup> SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."

**Figure 6**  
**Sources of Financing Used During Start-up\***



\* Start-up is defined as the period prior to the first sale of goods or services. Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 7**  
**Sources of Financing for Established Firms, 2004\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



in any Canadian region. Almost 27 percent of Ontario firms have received financing from friends and family (the highest proportion among Canadian regions).<sup>9</sup>

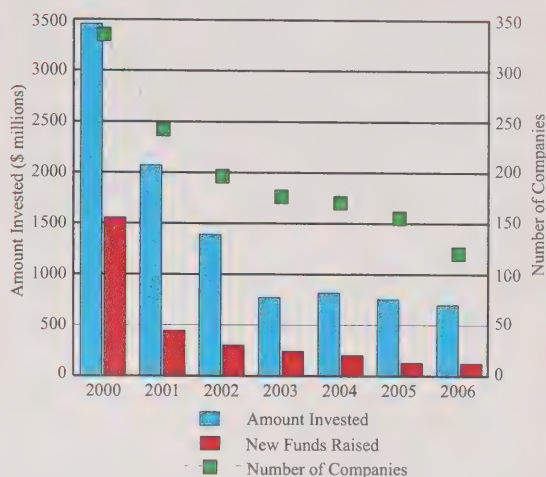
Approximately 1.3 percent of Ontario firms actually sought equity financing (see Table 4) in 2004. Although more than 41 percent of SME owners in Ontario intend to expand in the next two years, only 43 percent of these stated they were willing to share equity in their business to achieve their growth objectives. By comparison, 46 percent of entrepreneurs in Canada were willing to share ownership in their business to obtain growth capital.

### VENTURE CAPITAL ACTIVITY IN ONTARIO, 2000–2006

Venture capital (VC) is a form of risk capital used to support a small number of high-growth early-stage firms as they expand and move beyond the seed financing stage. During 2006, institutional venture capital firms invested a total of \$686 million in Ontario firms, 41 percent of the \$1.693 billion national total. As a proportion of total venture capital activity, this is down slightly from 45 percent in 2005. Figure 8 shows recent trends in venture capital investment in Ontario. As was true for the rest of Canada, venture capital activity peaked during the technology boom of the late 1990s and has since moderated, a consequence of the bursting of the technology bubble in 2000.

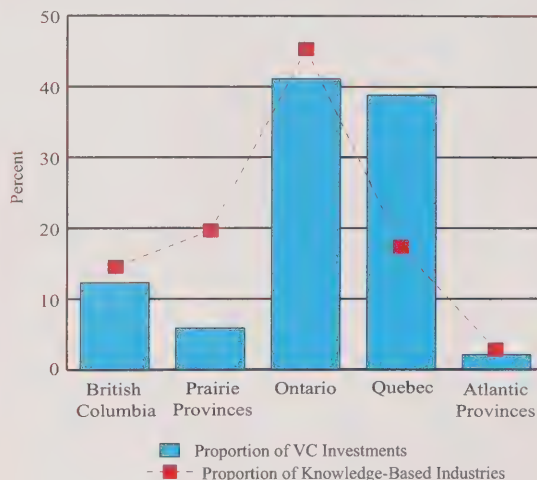
Figure 9 compares the share of venture capital investments in each of Canada's major regions with their share of knowledge-based industries (KBIs). The chart shows that Ontario's share of venture capital activity is approximately commensurate with its share of knowledge-based firms. Conversely, the chart suggests that the level of venture capital investment in Quebec is disproportionately large.

**Figure 8**  
Venture Capital Activity in Ontario, 2000–2006



Source: Thomson Financial, 2006.

**Figure 9**  
Regional Shares of Venture Capital Investment, 2006



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004; Thomson Financial, 2006.

<sup>9</sup> Riding, A. and Belanger, B. "Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.

## **SUMMARY AND DISCUSSION**

In general, the financing patterns of Ontario SMEs are similar to those of other Canadian firms. SMEs in Ontario and Canada are small, typically with four or fewer employees. In Ontario, chartered banks are the most important suppliers of debt financing to SMEs. Ontario firms tend to be slightly more growth oriented, more likely to be R&D intensive, and relatively more

represented within knowledge-based industries. Like many Canadian SMEs, those in Ontario rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Although less commonly accessed, risk capital appears to be an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs. Firms in Ontario obtained venture capital at a rate commensurate with its share of knowledge-based industries.

## REFERENCES

- Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.
- Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."
- RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.
- Riding, A. and Belanger, B. "Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.
- SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005.
- Statistics Canada, Business Register, December 2004.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.
- Statistics Canada, *Labour Force Survey*, Tables 282-0089 and 282-0012.
- Thomson Financial, VC Analyst II, 2006.



## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [smefdi@ic.gc.ca](mailto:smefdi@ic.gc.ca).

## COPYRIGHT INFORMATION

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): 613-941-5995

TTY: 1-800-465-7735

Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): 613-954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554

Fax: 613-947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

## Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/10-2007

ISBN 978-0-662-05091-9

60322

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises – Les petites et moyennes entreprises de l'Ontario*.



30%

## PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT

### DES PME

Les *Profiles de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, consultez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [prfpmc@ic.gc.ca](mailto:prfpmc@ic.gc.ca).

### INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa Ontario K1A 0S5  
Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995  
ATS : 1-800-465-7735

Téléc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux

États-Unis)

Téléc. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)

Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimedia

Direction générale des communications et du marketing

Industrie Canada

Bureau 264D, tour Ouest

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554

Téléc. : 613-947-7155

Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à

[copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Ju188-4/10-2007

ISBN 978-0-662-05091-9

60322

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles – Small and Medium-Sized Enterprises in Ontario*.

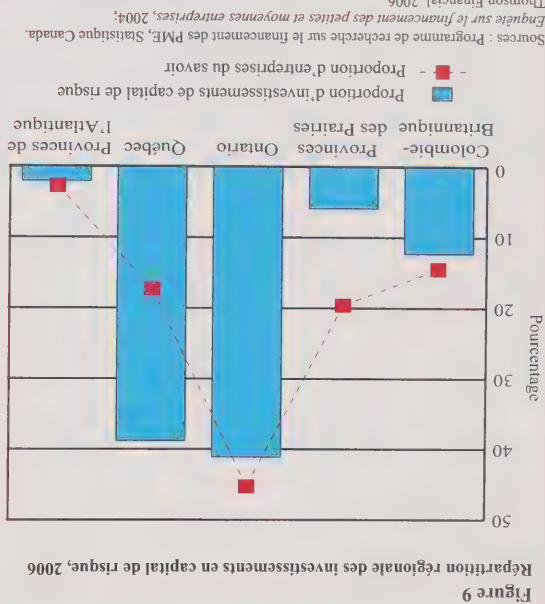
30%



- Baldwin, J., G. Gellatly et V. Gaudreault. *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments probants provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.
- Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes, 1996-2002*.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2003*.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004*.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2005*.
- RBC Groupe financier. « Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada », octobre 2006.
- Riding, A. et B. Belanger. *Profil de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, septembre 2006.
- Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2004.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe, pour le Canada, les provinces et les territoires.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 358-0001 et n° de catalogue 88F0006XIF, Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.
- Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, tableaux 282-0089 et 282-0012.
- Thomson Financial, *VC Analyst II*, 2006.



La figure 9 compare la proportion d'investissements en capital de risque dans chaque grande région du pays avec sa part des entreprises du savoir. Le graphique montre que la proportion d'investissements en capital de risque de l'Ontario se compare à la place occupée par les entreprises du savoir. En revanche, la figure montre aussi que le niveau d'investissement en capital de risque au Québec est disproportionnellement important.



## RÉSUMÉ ET ANALYSE

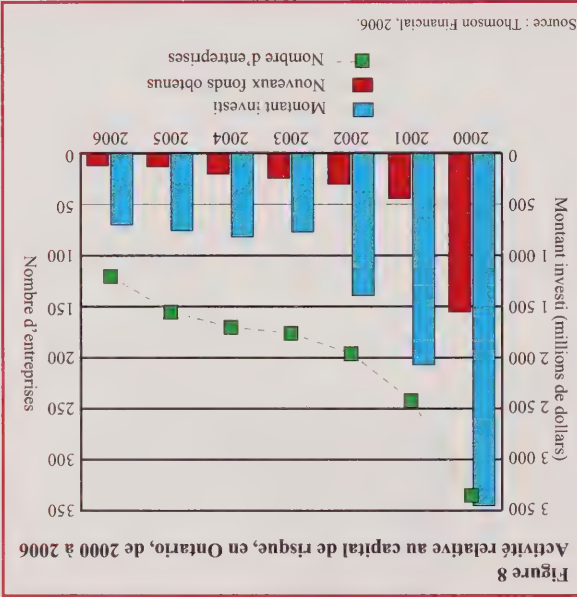
Dans l'ensemble, le mode de financement des PME de l'Ontario est similaire à celui des autres entreprises canadiennes. Les PME de l'Ontario et du Canada sont petites, comptant généralement quatre employés ou moins et les banques à charte constituent les principaux établissements de financement par emprunt des PME. Les entreprises de l'Ontario sont légèrement plus axées sur la croissance que celles des autres provinces et plus susceptibles d'effectuer beaucoup de R-D. Elles sont également relativement plus nombreuses dans l'industrie du savoir. À l'instar de nombreuses PME canadiennes, les PME ontariennes ont recours à des sources informelles de financement, comme les économies personnelles et le crédit personnel. Si peu de PME se tournent vers le capital de risque, cette source de financement n'en demeure pas moins importante pour les PME à forte croissance et axées sur la technologie. La proportion d'entreprises ontariennes ayant recours au capital de risque correspond à la place qu'elles occupent dans l'industrie du savoir de la province.

<sup>9</sup> A. Riding et B. Bélanger. *Profils de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, septembre 2006.

<sup>8</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada*, 2003.

Environ 12 % des entreprises ontariennes ont bénéficié d'investissements providentiels au cours de leur exploitation, soit le taux le plus faible d'investissement providentiel de toutes les régions canadiennes. Près de 27 % des entreprises de la province ont obtenu un financement de parents ou d'amis (la proportion la plus élevée parmi les régions du pays).<sup>9</sup>

Environ 1,3 % des entreprises de l'Ontario ont en fait cherché à obtenir un financement par capitaux propres en 2004 (voir le tableau 4). Bien que plus de 41 % des PME de l'Ontario aient l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, seulement 43 % d'entre elles ont indiqué être prêtes à partager la participation dans leur entreprise pour atteindre leurs objectifs de croissance. À titre de comparaison, 46 % des entrepreneurs canadiens étaient prêts à partager la participation dans leur entreprise pour obtenir du capital de croissance.



**MARCHÉ DU CAPITAL DE RISQUE EN ONTARIO, DE 2000 À 2006**

Le capital de risque est une forme d'investissement utilisée pour aider un petit nombre d'entreprises en démarrage et à forte croissance à mesure qu'elles prennent de l'expansion et dépassent l'étape du capital d'amorçage. En 2006, les sociétés de capital de risque ont investi au total 686 millions de dollars dans les entreprises ontariennes, soit 41 % du total national de 1,693 milliard de dollars. Il s'agit d'un léger recul par rapport au taux de 45 % en 2005. La figure 8 montre les tendances récentes en matière d'investissement en capital de risque en Ontario. Comme dans le reste du Canada, l'investissement en capital de risque a atteint son apogée pendant le boom technologique à la fin des années 1990, pour ensuite ralentir par suite de l'éclatement de la bulle technologique en 2000.

accès au crédit<sup>8</sup>. Le capital de risque leur convient mieux, car ce moyen de financement n'exige pas de rentrée de fonds immédiate pour couvrir les remboursements. Dès lors, le capital de risque peut être particulièrement important dans le contexte de l'Ontario compte tenu de la proportion relativement élevée d'entreprises axées sur la croissance et d'entreprises du savoir effectuant beaucoup de recherche. Parmi les entreprises canadiennes qui, à une certaine étape de leur développement, ont cherché à obtenir du capital de risque :

- 23 % se sont adressées à des parents ou à des amis pour obtenir du financement;
- 22 % ont sollicité des investisseurs providentiels;
- 20 % se sont tournées vers les actionnaires actuels;
- 7 % ont communiqué avec une entreprise de capital de risque.

Figure 6 Sources de financement utilisées par les entreprises en démarrage\*

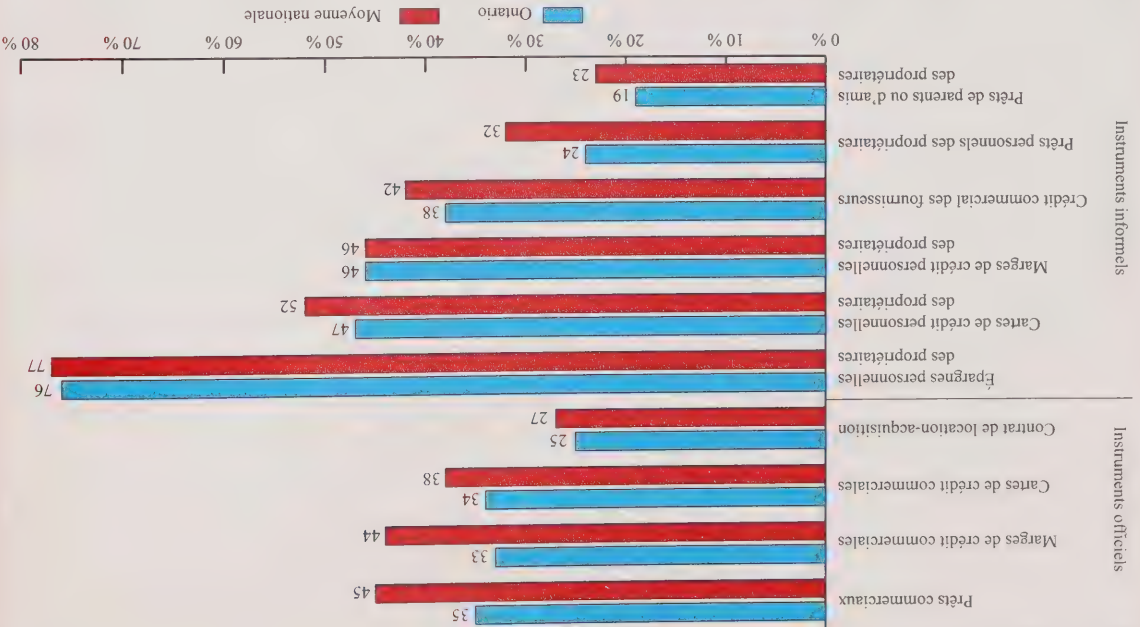


Figure 7 Sources de financement utilisées par les entreprises bien établies, 2004\*





Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes, 1996-2002.*

## STRUCTURE DU CAPITAL

En général, les propriétaires de PME se tournent vers des sources informelles de financement, comme les prêts personnels ou les épargnes personnelles, pour démarrer leur entreprise ou financer les activités courantes. Les figures 6 et 7 énumèrent les sources de financement utilisées en 2004 par l'entreprise moyenne de l'Ontario, en regard de l'entreprise canadienne moyenne, à l'étape du démarrage et une fois les opérations bien établies.

À l'étape du démarrage, les principales sources de capitaux pour les entreprises de l'Ontario et les autres entreprises canadiennes sont les épargnes personnelles et les instruments de crédit personnel.

évaluation des biens financés.

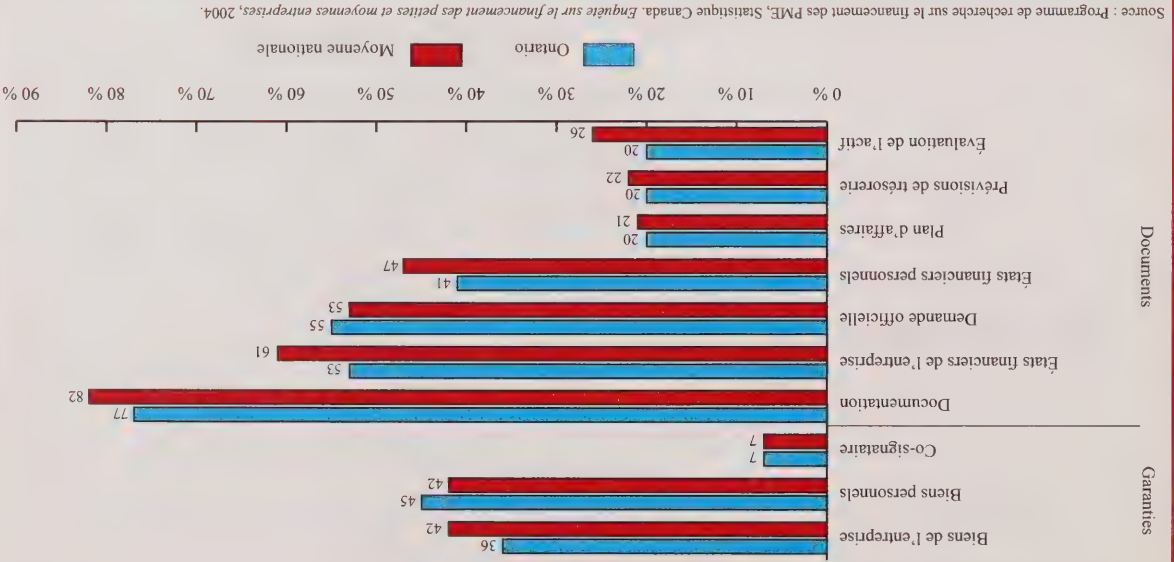
Les bailleurs de fonds de l'Ontario, principalement des banques, ont moins tendance à exiger les états financiers des propriétaires et de l'entreprise, mais exigent davantage de demandes officielles. Les bailleurs de fonds ontariens sont aussi moins susceptibles de demander un plan d'affaires et une

## CAPITAL DE RISQUE

Parmi les entreprises bien établies, les établissements de l'Ontario avaient généralement autant recours que ceux des autres régions à des instruments de crédit informels, comme les bénéfices non répartis, les économies personnelles et les cartes de crédit personnelles.

Le capital de risque est un moyen de financement souvent utilisé par les entreprises à forte croissance ou axées sur le savoir ou la technologie. Il inclut l'investissement providentiel (financement par capital de risque d'un particulier ayant d'importantes valeurs nettes), les prêts des parents ou d'amis et le capital de risque officiel, ainsi que les dettes de second rang et l'appel public à l'épargne sur les marchés financiers. Les entreprises qui cherchent à obtenir du capital de risque sont généralement à l'étape du démarrage ou sont en train de mettre au point un concept ou un produit et de le lancer sur le marché. Comme ces entreprises ne produisent pas encore de recettes et manquent d'actifs, elles ont de la difficulté à avoir

Figure 5  
Garanties et documents reçus par les fournisseurs de services financiers, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

<sup>a</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2005. Il convient de noter que le total des montants autorisés correspond à la somme des montants maximaux que les clients sont autorisés à emprunter auprès d'un fournisseur de services de financement. Ce montant peut différer des emprunts souscrits par les clients. L'expression « encours de la dette » désigne le capital que tous les clients ont emprunté et qu'ils n'ont pas encore remboursé.

Selon l'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement effectuée en 2005 dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, des prêts commerciaux d'une valeur d'environ 868 milliards de dollars ont été autorisés dans le cadre de près de 2 millions d'opérations à l'échelle du pays. En Ontario, des prêts commerciaux d'une valeur totale de 434 milliards de dollars ont été autorisés par les fournisseurs de services de financement dans le cadre de près de 652 000 opérations.

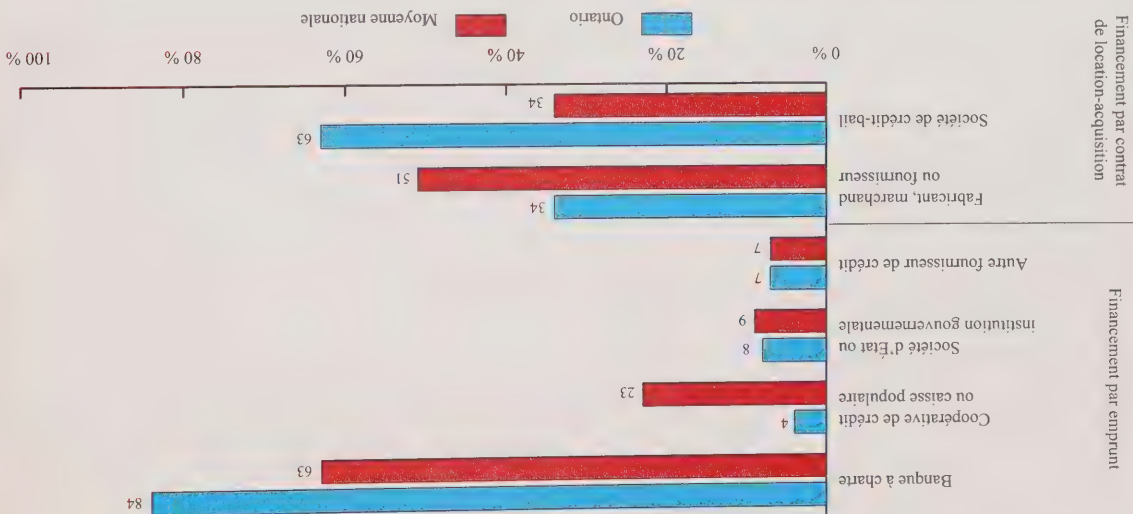
À l'échelle nationale, les autorisations de prêts de moins de 250 000 \$ (il est permis de penser que la plupart étaient destinées à de petites entreprises) totalisaient plus de 70 milliards de dollars et ont

### CONTEXTE DU FINANCEMENT EN ONTARIO

été accordées dans le cadre d'environ 1,6 million d'opérations. Sur ce total, 42 milliards de dollars n'avaient pas été remboursés à la fin de 2005<sup>a</sup>. Plus que dans toute autre région, les PME de l'Ontario se tournent vers les banques à charte pour obtenir un financement par emprunt. Ces établissements sont privilégiés par 84 % des demandeurs de crédit, ce qui est de loin supérieur à la moyenne nationale de 63 % (voir la figure 4). Cette proportion cadre avec la composition du secteur des services financiers en Ontario. Par rapport aux autres régions, les coopératives de crédit et les caisses populaires n'ont pas joué un rôle aussi important en Ontario, ayant reçu 4 % des demandes de prêt.

Les PME de l'Ontario semblent assujetties à des exigences similaires à celles imposées aux entreprises des autres régions du pays (voir la figure 5).

Figure 4 Fournisseur de services de financement sollicité par les PME, selon le type de financement, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

**Tableau 3**  
Obstacles perçus à la croissance et au développement des entreprises, 2004

Facteurs externes	Facteurs internes	Type de financement	
		Colombie-Britannique	Provinces des Prairies
Niveaux d'imposition	47	50	47
Trouver de la main-d'œuvre qualifiée	37	39	37
Instabilité de la demande des consommateurs	36	35	36
Réglementation gouvernementale	33	34	33
Taux d'assurance	36	35	36
Faible rentabilité	38	46	38
Accès au financement	20	20	20
Compétence en gestion	13	17	13

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

## ACTIVITÉ EN MATIÈRE DE FINANCEMENT

En 2004, 20 % des PME ontariennes ont demandé un financement externe sous une forme quelconque. Le tableau 4 donne un aperçu de l'activité en matière de financement des PME dans les grandes régions du pays en 2004. Les entrepreneurs ontariens ont présenté moins de demandes d'emprunt et de crédit-bail que les PME à l'échelle nationale.

**Tableau 4**  
Taux de demande de financement et d'approbation, 2004

Type de financement	Taux de demande	Taux d'approbation	Type de financement			
			Colombie-Britannique	Provinces des Prairies	Ontario	Québec
Emprunt	Taux de demande	20	23	15	18	20
	Taux d'approbation	82	82	77	88	82
	Taux de demande	4	5	2	3,2	3
Crédit-bail	Taux de demande	88	99	98	97	94
	Taux d'approbation	1,1	0,9	1,3	1,4	1,7
	Taux de demande	78	—	—	—	80
Capitaux propres	Taux de demande	1,8	6	1,5	3,1	3,9
	Taux d'approbation	—	—	—	—	—
	Taux de demande	—	—	—	—	—
Subvention du gouvernement	Taux de demande	19	20	18	20	19
	Taux d'approbation	81	82	77	88	82
	Taux de demande	3	4	2	3,2	3

\* Données non disponibles en raison de problèmes de mauvaise qualité des données ou de confidentialité.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

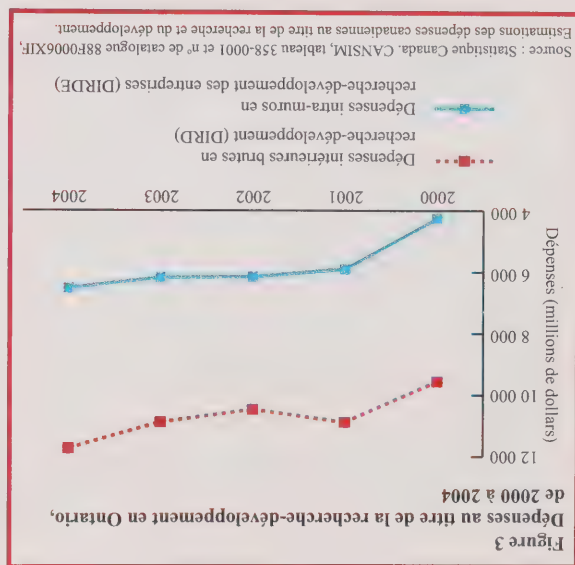
Comme l'illustre la figure 4, les demandes sont le plus souvent adressées à des banques à charte (84 %). Les demandeurs cherchaient surtout à financer des immobilisations (44 % des demandes) ou leur fonds de roulement (63 % des demandes). Le tableau 4 présente également le taux d'approbation des demandes de prêt. Toutefois, parmi celles qui n'ont pas été approuvées, on trouve les demandes qui étaient en cours au moment de la collecte des données ainsi que les cas où les demandes ont été retirées. Après prise en compte de ces cas, un total de 15 % des demandes de prêt commercial des entreprises ontariennes ont été refusées, soit un taux plus élevé que la moyenne nationale de 12 %. Parallèlement, 63 % des PME de la province en quête de financement se disaient satisfaites du niveau général de service offert par leur établissement de crédit (par rapport à la moyenne nationale de 62 %).

Seulement 2 % des entrepreneurs ontariens ont demandé un financement par crédit-bail, et les taux d'approbation à cet égard sont du même ordre que ceux signalés dans les autres régions. Le nombre de demandes de financement par capitaux propres était faible dans toutes les régions – moins de 2 % des entreprises ont demandé ce type de financement en 2004. Les différences entre les régions n'étaient pas statistiquement significatives.



J. Baldwin, G. Gellatly et V. Gaudreault. *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments probants provenant du Canada, Statistique Canada, mai 2002.*

Dans le cadre de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004, 34 % des PME ontariennes ont dit avoir investi dans la R-D en 2004, par rapport à la moyenne nationale de 29 %. De plus, les dépenses des entreprises ontariennes en



R-D représentaient 52 % du total national, celles des entreprises du Québec, 30 %, et celles de la Colombie-Britannique, moins de 10 %. Plus de 5 % des PME de l'Ontario étaient particulièrement axées sur la recherche, consacrant à la R-D plus de 20 % de leurs investissements. Selon des études antérieures, les PME qui avaient accès au financement par capitaux propres avaient généralement plus tendance à mener des activités de R-D que les entreprises à la recherche de financement par emprunt<sup>5</sup>. Dans l'ensemble, les propriétaires d'entreprise considéraient que des facteurs externes (comme les niveaux d'imposition et la difficulté à trouver une main-d'œuvre qualifiée) plutôt que des facteurs internes (comme la faible rentabilité ou les taux d'assurance) constituaient des obstacles à la croissance (voir le tableau 3). Les principales préoccupations pour les répondants de l'Ontario étaient le taux d'imposition (48 %) et le coût des assurances (42 %). L'accès au financement est cité moins souvent parmi les obstacles à la croissance que la plupart des autres facteurs, puisqu'il n'est mentionné que par 20 % des propriétaires de PME de la province.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

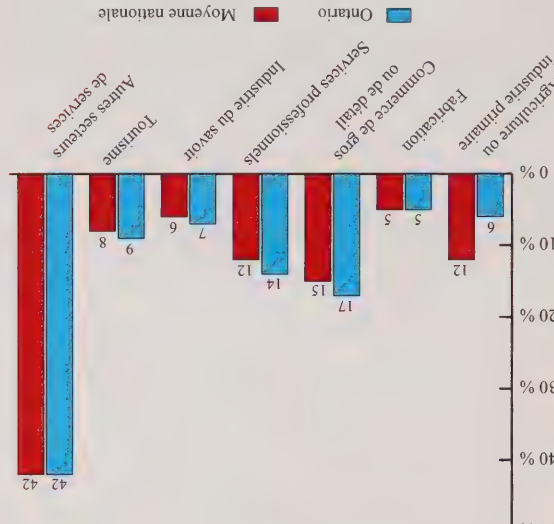
Entrepreneurs ontariens			Moyenne nationale		
Femmes (16 %), hommes (64 %), partenariats mixtes (20 %)	Appartenance à une minorité	Appartenance à une minorité	Femmes (16 %), hommes (64 %), partenariats mixtes (20 %)	Appartenance à une minorité	Appartenance à une minorité
Moins de 30 ans (2 %), entre 30 et 64 ans (86 %), 65 ans ou plus (11 %)	Langue maternelle	Langue maternelle	Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (87 %), 65 ans ou plus (10 %)	Langue maternelle	Langue maternelle
Anglais (78 %), français (3 %), autres langues (19 %)	Expérience en gestion	Expérience en gestion	Anglais (67 %), français (19 %), autres langues (14 %)	Expérience en gestion	Expérience en gestion
Moins de 5 ans (13 %), entre 5 et 10 ans (21 %), plus de 10 ans (66 %)	Emplacement	Emplacement	Moins de 5 ans (12 %), entre 5 et 10 ans (19 %), plus de 10 ans (69 %)	Emplacement	Emplacement
Milieu urbain (83 %), milieu rural (17 %)	Activité d'exportation	Activité d'exportation	Milieu urbain (72 %), milieu rural (28 %)	Activité d'exportation	Activité d'exportation
Entreprises exportatrices (8 %)			Entreprises exportatrices (8 %)		

Tableau 2  
Profil des entrepreneurs, comparaison entre l'Ontario et le Canada, 2004

Le secteur industriel constitue également un important déterminant des besoins des PME en capitaux et de leur accès à ces capitaux. La figure 2 compare la répartition des PME ontariennes selon le secteur avec la répartition moyenne nationale. Les PME de l'Ontario évoluent dans tous les grands secteurs industriels et la province compte relativement plus d'entreprises dans les secteurs de la vente en gros et au détail, des services professionnels, du tourisme et de l'industrie du savoir<sup>4</sup>. Avec 7 % de ses entreprises appartenant à l'industrie du savoir, l'Ontario se classe au premier rang au Canada, suivi de la Colombie-Britannique (6 %) et des Prairies et du Québec (5 % respectivement). Conformément à la proportion élevée de sa population vivant en région urbaine, l'Ontario compte relativement moins d'entreprises dans les secteurs agricole et primaire.

Figure 2

Répartition des PME ontariennes selon le secteur industriel, 2004



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Environ 42 % des propriétaires de PME de l'Ontario avaient l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, comparativement à 39 % à l'échelle nationale. Avant d'élaborer une stratégie de croissance, il faut mettre au jour les moteurs de la croissance et les obstacles à celle-ci. Les entreprises du pays ont signalé que la productivité, la commercialisation, la planification de la relève et l'accès au financement sont les principaux facteurs de la réussite commerciale. L'exportation constitue une stratégie de croissance, et 8 % des PME ontariennes et de l'ensemble des PME canadiennes ont exporté des produits ou des services à l'étranger en 2004. Un autre moyen d'assurer la prospérité de l'entreprise consiste à innover. Compte tenu de la proportion relativement élevée d'entreprises du savoir présentes dans la province, il n'est pas surprenant que les entreprises ontariennes aient dans l'ensemble été plus susceptibles d'investir dans la recherche-développement (R-D). Entre 2002 et 2004, les entreprises de l'Ontario, toutes tailles confondues, ont consacré plus de 29 milliards de dollars à la R-D, ce qui représente plus de la moitié des dépenses en R-D dans la province (voir la figure 3).

## DE L'ONTARIO

### CROISSANCE ET INNOVATION DES ENTREPRISES

Au tableau 2, on compare avec les moyennes nationales le profil des propriétaires majoritaires des PME de l'Ontario. Comme le montrent les données, le profil des propriétaires de PME de la province concorde en grande partie avec la moyenne nationale. Comme on pouvait s'y attendre, les propriétaires de PME de l'Ontario sont en grande partie anglophones (78 %), mais la proportion de propriétaires parlant une langue autre que l'anglais ou le français (19 %) est bien supérieure à la moyenne nationale de 14 %, ce qui situe la province au deuxième rang après la Colombie-Britannique.

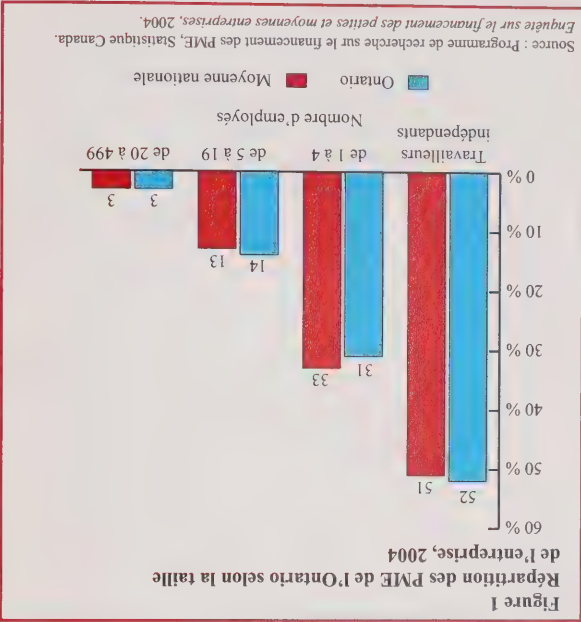
## DE L'ONTARIO

### CARACTÉRISTIQUES DES PROPRIÉTAIRES DE PME

<sup>4</sup> La définition de l'expression « entreprise de l'industrie du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme étant « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité de recherche-développement.



Statistique Canada. Enquête sur la population active. [www40.statcan.ca/102/cst01/labrb6a\\_f.htm](http://www40.statcan.ca/102/cst01/labrb6a_f.htm).



La taille de l'entreprise constitue un aspect important du financement des PME. Les moyennes et grandes entreprises cherchent habituellement davantage que les petites à obtenir du financement externe. Par ailleurs, on pense généralement que les petites entreprises sont moins aptes que les grandes à obtenir du financement et qu'elles se tournent davantage vers des sources informelles de capital, entre autres les finances personnelles. La figure 1, qui compare la répartition des PME de l'Ontario selon la taille avec la moyenne nationale, montre que les PME de cette province sont principalement des petites entreprises, 97 % d'entre elles employant moins de 20 personnes. Ce taux est semblable à la moyenne nationale. Les entreprises appartenant à des travailleurs indépendants occupent une place prépondérante parmi les entreprises ontariennes puisqu'elles représentent plus de la moitié des PME. Or, les travailleurs indépendants représentent 11,4 % de l'ensemble des travailleurs de la province, la moyenne nationale étant de 11,9 %<sup>3</sup>.

## PRÉPONDERANCE DES PETITES ENTREPRISES EN ONTARIO

Tableau 1  
Répartition des PME, du produit intérieur brut (PIB) et de la population au Canada, selon la région, 2004

Région	Part de la population		Part du PIB		Part des PME	
	Part de la population		Part du PIB		Part des PME	
Provinces de l'Atlantique	7	6	22	40	36	24
Québec	24	20	22	40	36	39
Provinces des Prairies	17	21	22	40	36	17
Colombie-Britannique	13	15	12	12	15	13
Territoires	<1	<1	<1	<1	<1	<1
<b>Total pour le Canada</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sources : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Statistique Canada. CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les territoires. Statistique Canada. CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.

Le taux de création d'entreprises en Ontario est légèrement inférieur à la moyenne nationale, avec 68,6 établissements pour 1 000 habitants par rapport à 71,5 établissements pour 1 000 habitants dans l'ensemble du pays. La répartition par âge des PME en Ontario était similaire à la moyenne nationale. Environ 10 % des entreprises de cette province ont commencé à vendre des produits et des services entre 2002 et 2004, comparativement à 11,2 % pour l'ensemble des entreprises canadiennes.

environ 1,4 million de petites et moyennes entreprises commerciales (à but lucratif) au Canada, dont environ 36 % exercent leurs activités en Ontario, soit le même taux que la proportion de population canadienne qui vivait dans cette province en 2004 (39 %). Le tableau 1 présente la répartition de la population et des PME ainsi que la part du PIB canadien, selon la région.



# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
 financement des PME  
 septembre 2007

## Les petites et moyennes entreprises de l'Ontario

Allan Riding, Université d'Ottawa  
 Barbara Orser, Université d'Ottawa

**Définitions**  
 Pour les besoins de la présente analyse, les petites et moyennes entreprises (PME) sont les exploitations commerciales (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et ayant des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars. Cette définition exclut les organismes à but non lucratif, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de contrat de location-acquisition. La présente analyse compare le profil et l'activité en matière de financement des PME de l'Ontario avec les moyennes nationales.

## CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES CONTEXTE POUR LES PME DE L'ONTARIO

L'économie ontarienne est la principale économie régionale du pays, puisqu'elle représentait 40 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada en 2004. L'activité commerciale de la province se concentre en grande partie dans le secteur de la fabrication de matériel et d'automobiles, et l'Ontario est à l'origine de 60 % de l'ensemble des exportations de produits manufacturés du Canada. Selon l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, réalisée en 2004 par Statistique Canada, on compte

En Ontario, 97 % des entreprises sont de taille petite ou moyenne. Non seulement les PME sont d'importants moteurs de la création d'emplois et de la croissance économique, mais en outre, elles contribuent fortement à la productivité, puisqu'elles ont dépassé à ce chapitre les grandes entreprises au cours des 10 dernières années<sup>1</sup>. L'accès au financement est crucial si les PME veulent se développer et prendre de l'expansion. Le présent article, qui utilise les données du Programme de recherche sur le financement des PME, donne un aperçu des caractéristiques des PME de l'Ontario et compare l'activité en matière de financement entre l'entreprise moyenne de cette province et l'entreprise canadienne moyenne.

**Sommaire des principaux résultats :** Dans l'ensemble, le mode de financement des PME de l'Ontario est similaire à celui des autres entreprises canadiennes. Les PME de l'Ontario et du Canada sont petites, comptant généralement quatre employés ou moins et les banques à charte constituent les principaux établissements de financement par emprunt des PME. Par rapport aux entreprises des autres régions, les entreprises de l'Ontario sont légèrement plus axées sur la croissance et plus susceptibles d'effectuer beaucoup de recherche-développement (R-D). Elles sont également relativement plus nombreuses dans l'industrie du savoir. À l'instar de nombreuses PME canadiennes, les PME ontariennes ont recours à des sources informelles de financement, comme les économies personnelles et le crédit personnel. Si peu de PME se tournent vers le capital de risque, cette source de financement n'en demeure pas moins importante pour les PME à forte croissance et axées sur la technologie. La proportion d'entreprises ontariennes ayant recours au capital de risque correspond à la place qu'elles occupent dans l'industrie du savoir de la province.

<sup>1</sup> Statistique Canada. *Registre des entreprises*, décembre 2004.  
<sup>2</sup> RBC Groupe financier. « Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada », octobre 2006.  
[www.rbc.com/nouvelles/20061030smallbiz.html](http://www.rbc.com/nouvelles/20061030smallbiz.html)



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

Government  
Publications



## SMALL BUSINESS

CA1  
IST  
-559

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

September 2007

## Small and Medium-Sized Enterprises in the Prairie Provinces

Allan Riding, University of Ottawa  
Barbara Orser, University of Ottawa

*In the Prairie provinces, small and medium-sized enterprises (SMEs) account for 97 percent of all businesses.<sup>1</sup> Not only have SMEs been important drivers of job creation and economic growth, but they have also been strong contributors to productivity, having led larger firms in productivity growth over the last 10 years.<sup>2</sup> Access to financing is critical if SMEs are to develop and expand. Using data from the SME Financing Data Initiative, this article provides an overview of the characteristics of SMEs in the Prairie provinces and compares financing activity between the average firm in the Prairie provinces and the average Canadian firm.*

**Summary of Key Findings:** SMEs in the Prairie provinces are small, typically with four or fewer employees. Like many Canadian SMEs, those in the Prairie provinces rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Yet the financing patterns of Prairie region SMEs also differ in several respects from those of other Canadian firms. Although chartered banks are the primary suppliers of debt financing for SMEs, financing co-operatives are also important suppliers of debt financing for Prairie region SMEs. Prairie region firms tend to be slightly less likely to be research and development (R&D) intensive. Risk-capital investment, an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs, appears to be disproportionately low in the Prairie provinces as firms in the region obtained venture capital at a rate that was disproportionately less than its share of knowledge-based industries (KBIs).

### Definitions

This analysis defines small and medium-sized enterprises (SMEs) as commercial (for-profit) businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues.

Non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies are excluded.

This analysis compares the profile and financing activity of SMEs throughout the Prairie provinces of Manitoba, Saskatchewan and Alberta with national averages.

## GENERAL CHARACTERISTICS

### SMEs in the Prairie Provinces

With a population of more than 5.5 million people, the Prairie region economy is based mainly on oil and gas (especially Alberta, which has the fastest growing economy in Canada), agriculture, minerals and forestry, and Saskatchewan has an emerging biotechnology sector. According to Statistics Canada's 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, there were approximately 1.4 million commercial (for-profit) small and medium-sized

<sup>1</sup> Statistics Canada, Business Register, December 2004.

<sup>2</sup> RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.  
[www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html](http://www.rbc.com/newsroom/20061030smallbiz.html)



firms in Canada. Of these, approximately 22 percent operated in the Prairie provinces, a proportion somewhat higher than the Prairie region's 17 percent share of the 2004 Canadian population. Table 1 shows the regional distribution of population, SMEs and Canadian gross domestic product (GDP).

**Table 1**  
**Distribution of SMEs, Gross Domestic Product and Population across Canada, 2004**

	SME Share	GDP Share	Population
Region	(% Canada)		
Atlantic Provinces	6	6	7
Quebec	22	20	24
Ontario	36	40	39
Prairie Provinces	22	21	17
British Columbia	15	12	13
Territories	<1	<1	<1
<b>Canada Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.

Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.

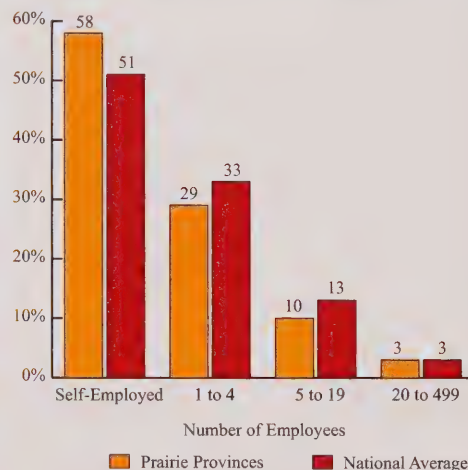
The incidence of business formation in the Prairie provinces ranged from 64 establishments per 1000 population of the province in Manitoba to 94 establishments in Alberta and 96 establishments in Saskatchewan per 1000 population of the provinces. These rates compare with the national average of 71.5 establishments per 1000 population of Canada.

The age distribution of SMEs in the Prairie provinces was lower than the national average. Approximately 10.2 percent of firms in the Prairie region first started selling goods or services between 2002 and 2004 compared with the national average of 11.2 percent.

## HIGH PERCENTAGE OF SELF-EMPLOYED THROUGHOUT THE PRAIRIE PROVINCES

Size of firm is an important aspect of SME financing. Medium-sized and large firms are more likely to seek external financing than small firms. It is also widely believed that small firms are less able to obtain financing than large firms and that small firms are more likely to turn to informal sources of capital, including personal finances. Figure 1 compares the size distribution of Prairie region SMEs with the national average. It shows that SMEs in the Prairie provinces were predominantly small businesses, with 97 percent of firms employing fewer than 20 people. Self-employed individuals accounted for a relatively large fraction (58 percent) of SMEs in the Prairie provinces compared with approximately half of all firms nationwide. Likewise, self-employed individuals were considerably more prevalent in the Prairie provinces, comprising 14.6 percent of all workers compared with the national average of 11.9 percent.<sup>3</sup>

**Figure 1**  
**Distribution of Prairie Region SMEs by Business Size, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>3</sup> Statistics Canada, *Labour Force Survey*. [www40.statcan.ca/l01/cst01/labr66a.htm](http://www40.statcan.ca/l01/cst01/labr66a.htm)



## INDUSTRIAL COMPOSITION OF PRAIRIE REGION SMEs

The industry sector is also an important determinant of SMEs' needs for, and access to, financial capital. Figure 2 compares the sectoral distribution of firms in the Prairie region with the national average distribution of SMEs by sector. It shows that firms in the primary and agricultural services sectors were relatively heavily represented in the Prairie provinces, with correspondingly lower concentrations of firms in other sectors. The incidence of knowledge-based firms in the Prairie region was 5 percent, which compares with 7 percent of firms in Ontario, 6 percent of firms in British Columbia and 5 percent of firms in Quebec.<sup>4</sup>

## CHARACTERISTICS OF SME OWNERS IN THE PRAIRIE REGION

Table 2 compares the profiles of primary owners of Prairie region SMEs with national averages. The data show that the profile of SME owners in the Prairie provinces was generally consistent with the national average.

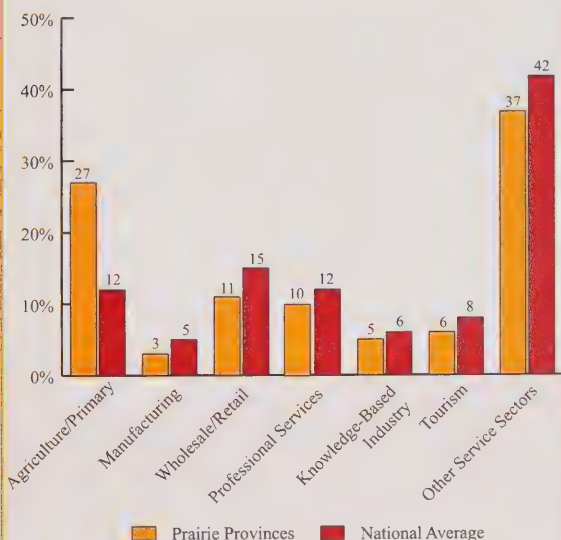
## PRAIRIE REGION BUSINESS GROWTH AND INNOVATION

Approximately 35 percent of SME owners in the Prairie provinces intended to expand their businesses within the next two years compared with 39 percent nationally. Developing a growth strategy is contingent on identifying drivers of, and obstacles to, growth. Firms across Canada reported productivity, commercialization, succession planning and access to financing as the top drivers for business success. One growth strategy is exporting and 7 percent of Prairie region business owners exported products or services outside Canada in 2004, a proportion not statistically different from the national average of 8 percent of SMEs.

Another means of achieving business growth is through innovation. From 2000 to 2004, small, medium-sized and large firms throughout the Prairie provinces funded nearly \$5 billion in research and development (R&D), accounting for 39 percent of R&D expenditures in the region (see Figure 3).

According to the 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 24 percent of SMEs in the Prairie provinces reported some investment in R&D during 2004. This rate is among the lowest of all regions in Canada, but is comparable to the national average of 29 percent. Only 3 percent of Prairie region SMEs devoted more than 20 percent of their

**Figure 2**  
Distribution of Prairie Region SMEs by Industry Sector, 2004



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>4</sup> Knowledge-based firms are defined using Industry Canada's categorization of industries in the science and technology field and those considered "high knowledge" based on measures of research and development activity.

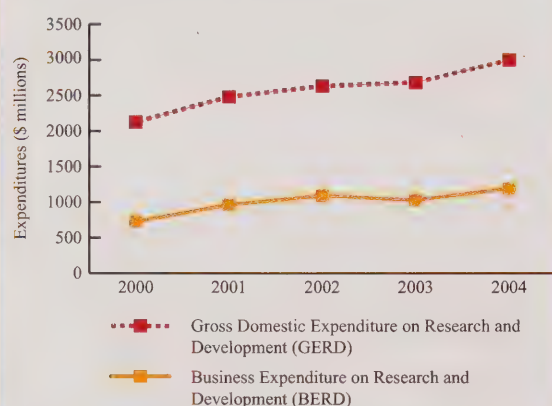
Table 2

## Profile of Entrepreneurs, Comparison between the Prairie Provinces and Canada, 2004

Prairie Region Entrepreneurs	Characteristics	National Average
14 percent owned by women, 57 percent owned by men and 29 percent are equal partnerships	<b>Gender</b>	16 percent owned by women, 64 percent owned by men and 20 percent are equal partnerships
5 percent visible minority, 5 percent disabled and 1 percent are recent immigrants	<b>Minority Status</b>	7 percent visible minority, 4 percent disabled and 1 percent are recent immigrants
4 percent are under 30, 88 percent are between 30 and 64, and 8 percent are over 65 years	<b>Age</b>	3 percent are under 30, 87 percent are between 30 and 64, and 10 percent are over 65 years
92 percent speak English, 1 percent speak French and 7 percent speak a non-official language	<b>First Language</b>	67 percent speak English, 19 percent speak French and 14 percent speak a non-official language
10 percent have fewer than 5 years, 15 percent have 5 to 10 years and 75 percent have more than 10 years	<b>Managerial Experience</b>	12 percent have fewer than 5 years, 19 percent have 5 to 10 years and 69 percent have more than 10 years
53 percent urban-based and 47 percent rural-based	<b>Location</b>	72 percent urban-based and 28 percent rural-based
7 percent export outside Canada	<b>Export Activity</b>	8 percent export outside Canada

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 3**  
Expenditures on Research and Development  
in the Prairie Provinces, 2000–2004



Source: Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.

investments to R&D (not statistically different from 4 percent of firms nationally). Past research suggests that SMEs that accessed equity financing were, in general, more likely to conduct R&D activities than firms that sought debt financing.<sup>5</sup>

Business owners were more likely to identify as obstacles to growth external factors (such as current tax levels and finding qualified labour) than internal causes (such as low profitability and insurance rates). Table 3 shows the relative importance of various obstacles to growth as perceived by SME owners. Generally, Prairie region perspectives on obstacles to growth were in line with national views; however, Prairie region respondents were relatively more likely to mention low profitability as an obstacle.

## FINANCING ACTIVITY

During 2004, 30 percent of Prairie region SMEs applied for some form of external financing compared with 24 percent of firms nationally. Table 4 presents an overview of the financing activity of SMEs in the major regions of Canada during 2004. It summarizes, by region, rates at which SMEs applied for various forms of financing and corresponding rates of approval.

<sup>5</sup> Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.



**Table 3**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development, 2004**

		Prairie Region SMEs	SME National Average
<b>External to the Firm</b>	<b>Levels of Taxation</b>	50	47
	<b>Finding Qualified Labour</b>	39	37
	<b>Instability of Consumer Demand</b>	35	36
	<b>Government Regulations</b>	34	33
<b>Internal to the Firm</b>	<b>Insurance Rates</b>	35	36
	<b>Low Profitability</b>	46	38
	<b>Obtaining Financing</b>	20	20
	<b>Management Capacity</b>	17	13

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Table 4 shows that 23 percent of Prairie region SMEs applied for commercial loan financing. Approximately 49 percent of these loan applications were made to chartered banks and 34 percent were made to co-operative lenders such as credit unions (see Figure 4). The most frequent types of loan applications were from owners seeking to finance fixed assets

(51 percent of loan applications) or to finance working capital (49 percent of loan applications).

Table 4 also reports the rate at which loan applications were approved; however, among those that were not approved were instances where loan applications were pending at the time of data collection as well as instances where the application had been withdrawn. After allowing for these events, approximately 11 percent of loan applications from Prairie region SMEs were turned down, a rate that is slightly lower than the 12 percent national average. At the same time, 59 percent of SMEs in the region that sought financing were satisfied with the overall level of service provided by their credit supplier (compared with a national average of 62 percent).

Approximately 5 percent of Prairie region business owners sought lease financing and approval rates were high (99 percent), commensurate with those reported in other regions.

Rates of application for equity financing were low in all regions, with fewer than 2 percent of firms seeking equity financing during 2004. Differences across regions were not statistically significant.

**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004**

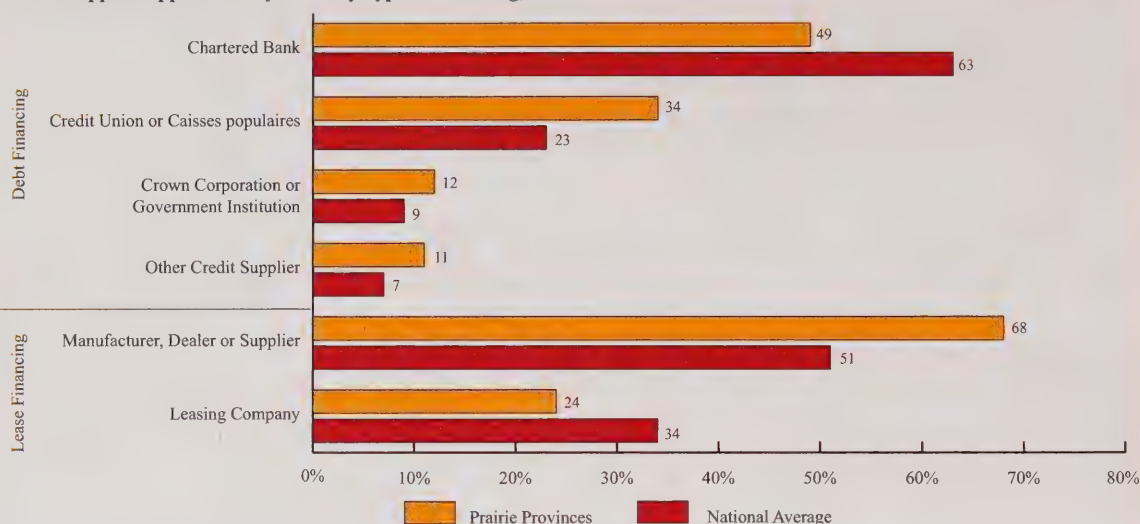
		British Columbia	Prairie Provinces	Ontario	Quebec	Atlantic Provinces	Canada
<b>Type of Financing</b>							
<b>Debt Financing</b>	<b>Request Rate</b>	20	23	15	18	20	19
	<b>Approval Rate</b>	82	82	77	88	82	81
<b>Lease Financing</b>	<b>Request Rate</b>	4	5	2	3.2	3	3
	<b>Approval Rate</b>	88	99	98	97	94	96
<b>Equity Financing</b>	<b>Request Rate</b>	1.1	0.9	1.3	1.4	1.7	1.2
	<b>Approval Rate*</b>	78	—	—	—	80	—
<b>Government Grant or Subsidy</b>	<b>Request Rate</b>	1.8	6	1.5	3.1	3.9	3
	<b>Approval Rate</b>	—	72	72	68	80	70

\* Data not available due to low quality or confidentiality concerns.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



**Figure 4**  
**Financial Supplier Approached by SMEs by Type of Financing, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## FINANCING ENVIRONMENT IN THE PRAIRIE PROVINCES

According to the 2005 SME Financing Data Initiative *Survey of Suppliers of Business Financing*, approximately \$868 billion in commercial lending was authorized in almost 2 million transactions nationwide. In the Prairie provinces, lenders authorized a total of \$164 billion in debt financing in almost 594 000 transactions.

Nationally, loan authorizations of less than \$250 000 (arguably, most of these were loans to smaller enterprises) comprised more than \$70 billion and were made available in the course of approximately 1.6 million transactions. Of the latter, \$42 billion was outstanding at the end of 2005.<sup>6</sup>

SMEs in the Prairie provinces appear to have faced somewhat similar application requirements as firms elsewhere in Canada (see Figure 5).

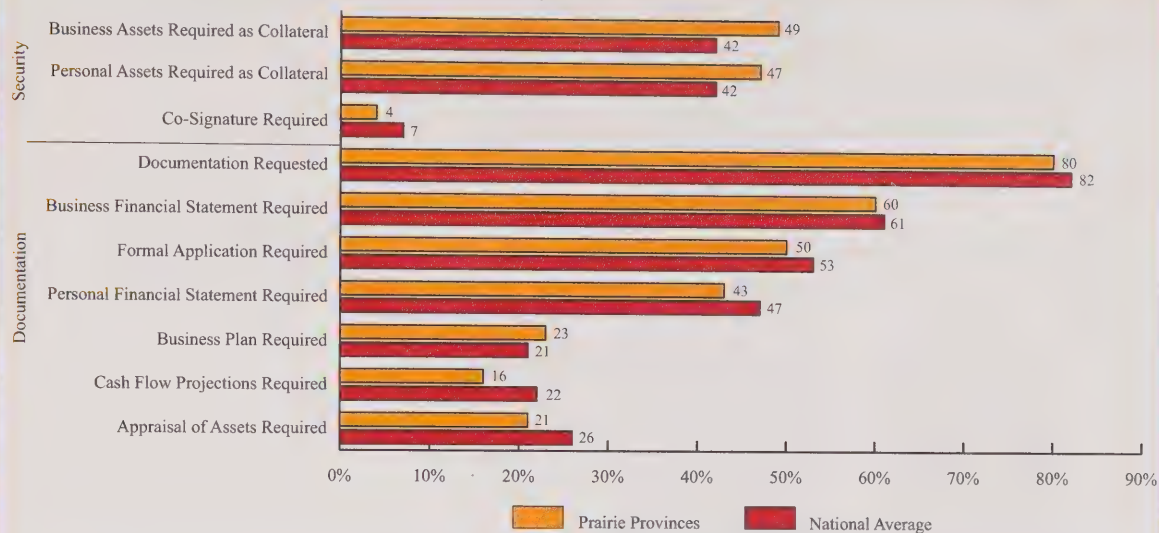
## CAPITAL STRUCTURE

SME owners typically look to informal sources of financing, such as personal loans and personal savings, when starting a business or funding day-to-day operations. Figures 6 and 7 list sources of financing used by an average Prairie region firm compared with the average firm in Canada during start-up and for established operations in 2004.

At the start-up stage, the primary sources of financial capital in the Prairie provinces were personal savings and personal credit instruments. This pattern was repeated for SMEs in all regions. Prairie region firms were relatively more likely to draw on formal sources of financial capital at the start-up stage. Among established firms, Prairie region companies were more likely than other regions to have used informal sources, such as retained earnings and personal credit cards.

<sup>6</sup> SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005. Note that total authorization amounts are defined as the sum of clients' maximum amount of money they are permitted to borrow from a supplier. This may not be the amount the client actually borrows. Outstanding debt is defined as the principal amount of money that a client has actually borrowed but not yet paid back, aggregated over all clients.

**Figure 5**  
**Security and Documentation Required by Financial Providers, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## RISK CAPITAL

Risk capital is a means of financing often used by high-growth, knowledge-based or technology-based firms.<sup>7</sup> Risk capital includes angel investment (venture financing provided by a high net worth individual), loans from friends and family, and formal venture capital, as well as subordinated debt and capital from public share offerings on capital markets. Firms that seek risk capital tend to be early stage or in the process of developing a concept or product and bringing that product to market. Since these firms are often not yet generating revenues and lack tangible assets, they have problems accessing credit.<sup>8</sup> Risk capital is more suitable for such firms as it offers a means to raise money that does not require an immediate cash flow to support repayments. Of Canadian firms that had, at some point in their development, sought risk capital,

- 23 percent approached friends or family for financing,
- 22 percent sought out business angels,
- 20 percent looked to existing stakeholders, and
- 7 percent contacted a venture capital firm.

Approximately 15 percent of businesses in the Prairie provinces have received angel financing over their history and 21 percent have received financing from friends and family.<sup>9</sup>

More than 35 percent of SME owners in the Prairie region intend to expand their business in the next two years. These Prairie region SME owners appeared to be more willing to share ownership of their firm in order to attract equity capital, with 56 percent of owners having stated they were willing to share equity in their business to achieve their growth objectives.

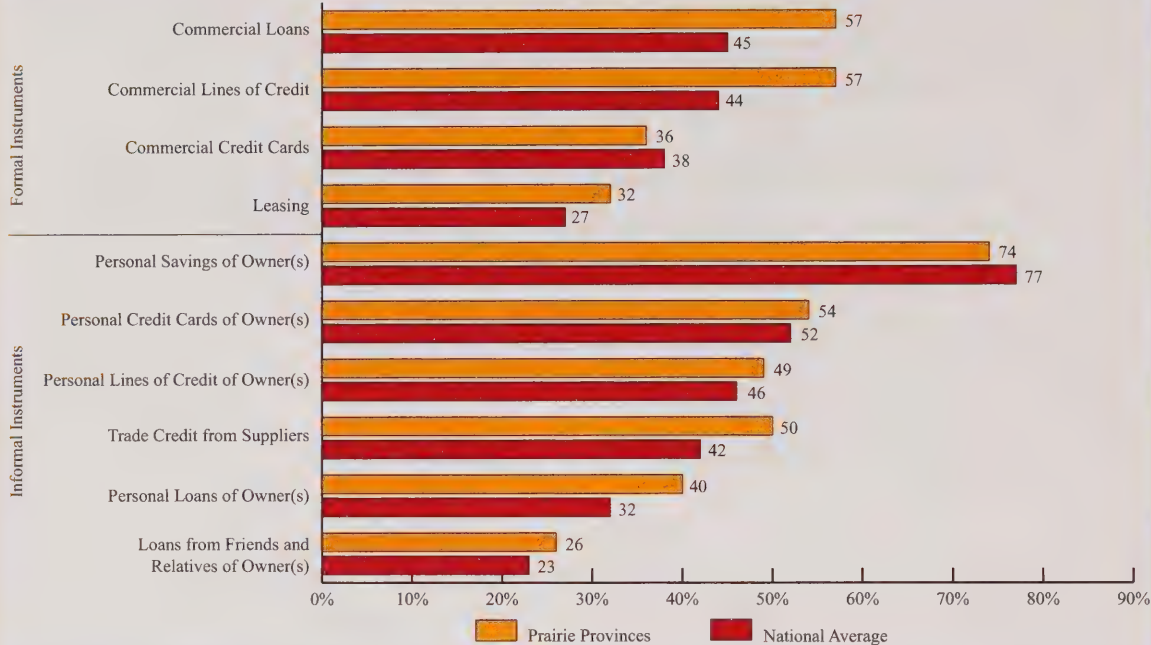
<sup>7</sup> Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."

<sup>8</sup> SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."

<sup>9</sup> Riding, A. and Belanger, B. "Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.

**Figure 6**

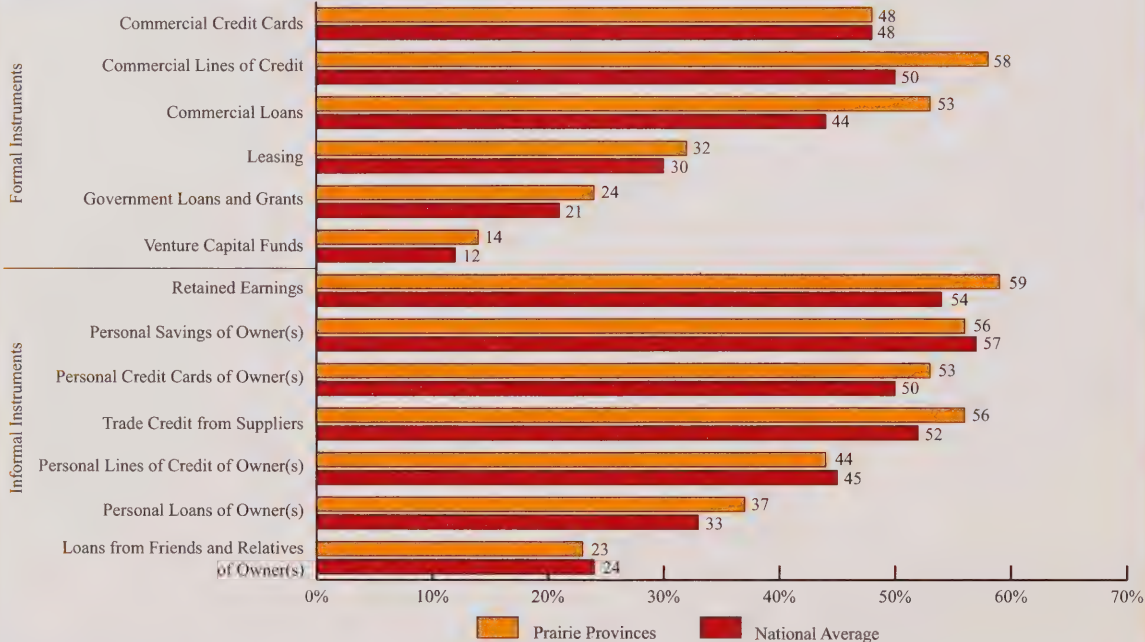
**Sources of Financing Used During Start-up\***



\* Start-up is defined as the period prior to the first sale of goods or services. Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 7**

**Sources of Financing for Established Firms, 2004\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



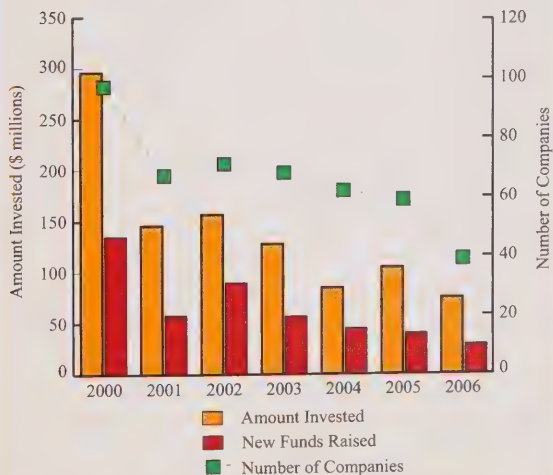
By comparison, 39 percent of business owners across Canada expect to grow and 46 percent of Canadian entrepreneurs were willing to share ownership in their business to obtain growth capital.

### VENTURE CAPITAL ACTIVITY IN THE PRAIRIE REGION, 2000–2006

Venture capital (VC) is a form of risk capital used to support a small number of high-growth early-stage firms as they expand and move beyond the seed financing stage. During 2006, institutional venture capital firms invested a total of \$76 million in Prairie region enterprises. This represents a disproportionately low share of venture capital, less than 5 percent of the \$1.693 billion national total in a region that comprises 17 percent of Canada's population and almost 20 percent of knowledge-based firms.

Figure 8 shows recent trends in venture capital investment in the Prairie region. The pattern displayed is not unlike that in other regions or nationally. Venture capital investing spiked during the technology boom of the late 1990s and has since moderated, a consequence of the bursting of the technology bubble in 2000.

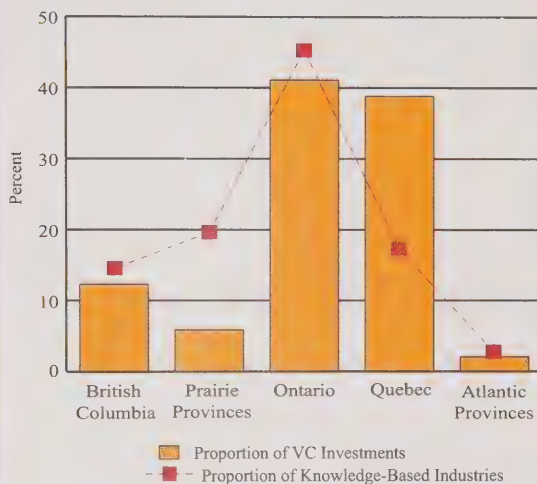
**Figure 8**  
Venture Capital Activity in the Prairie Provinces, 2000–2006



Source: Thomson Financial, 2006.

Figure 9 compares the share of venture capital investments in each of Canada's major regions with their share of knowledge-based industries (KBIs). The chart shows that the Prairie region's share of venture capital activity is substantially lower than would be expected based on its share of knowledge-based businesses.

**Figure 9**  
Regional Shares of Venture Capital Investment, 2006



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004; Thomson Financial, 2006.

## SUMMARY AND DISCUSSION

SMEs in the Prairie provinces and across Canada are small, typically with four or fewer employees. Like many Canadian SMEs, those in the Prairie provinces rely on informal sources of financing, such as personal savings and personal credit. Yet the financing patterns of Prairie region SMEs also differ in several respects from those of other Canadian firms. Although chartered banks are the primary suppliers of debt

financing for SMEs, financing co-operatives play a more important role in financing Prairie region SMEs than in other regions. Prairie region firms tend to be slightly less likely to be R&D intensive. Risk-capital investment, an important source of financing among high-growth and technology-focused SMEs, appears to be disproportionately low in the Prairie provinces compared with its share of knowledge-based industries.

## REFERENCES

- Baldwin, J., G. Gellatly and V. Gaudreault. "Financing Innovation in New Small Firms: New Evidence from Canada," Statistics Canada, May 2002.
- Industry Canada, "Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps, 1996–2002."
- RBC Financial Group, "Small and Medium-Sized Businesses are Driving Productivity Gains," October 2006.
- Riding, A. and Belanger, B. "Small Business Financing Profiles: Informally Financed SMEs," SME Financing Data Initiative, Industry Canada, September 2006.
- SME Financing Data Initiative, Industry Canada, "Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003."
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Suppliers of Business Financing*, 2005.
- Statistics Canada, Business Register, December 2004.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 051-0001, Estimates of Population, by Age Group and Sex, Canada, Provinces and Territories.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 358-0001 and Catalogue No. 88F0006XIE, Estimates of Canadian Research and Development Expenditures.
- Statistics Canada, CANSIM, Table 384-0002, Gross Domestic Product, Expenditure-Based, by Province and Territory.
- Statistics Canada, *Labour Force Survey*, Tables 282-0089 and 282-0012.
- Thomson Financial, VC Analyst II, 2006.



## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [smefdi@ic.gc.ca](mailto:smefdi@ic.gc.ca)

## COPYRIGHT INFORMATION

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): 613-941-5995

TTY: 1-800-465-7735

Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): 613-954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554

Fax: 613-947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

## Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/11-2007

ISBN 978-0-662-05092-6

60324

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises – Les petites et moyennes entreprises des provinces des Prairies*.



30%

## PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT

### DES PME

Les *Profilis de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, consultez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [prfpmc@ic.gc.ca](mailto:prfpmc@ic.gc.ca).

### INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa Ontario K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

30%



in the Prairie Provinces.

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles – Small and Medium-Sized Enterprises*

60324

ISBN 978-0-662-05092-6

N° de catalogue Iu188-4/11-2007

désigne tant les femmes que les hommes.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine

[copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca)

faire parvenir un courriel à

contenue dans cette publication à des fins commerciales,

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information

son consentement.

en collaboration avec Industrie Canada ou avec

une version officielle ni comme une copie ayant été faite

et que la reproduction ne soit présentée ni comme

Canada soit mentionné comme organisme source

l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie

qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer

et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu

en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais

dans cette publication peut être reproduite, en tout ou

À moins d'indication contraire, l'information contenue

### Autorisation de reproduction

tronique en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

Cette publication est également disponible par voie élec-

Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Téléc. : 613-947-7155

Tél. : 613-948-1554

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

235, rue Queen

Bureau 264D, tour Ouest

Industrie Canada

Direction générale des communications et du marketing

Section des services du multimedia

sur demande. Communiquer avec la :

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles,

Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)

Téléc. (envois locaux) : 613-954-5779

États-Unis)

Téléc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux

ATS : 1-800-465-7735

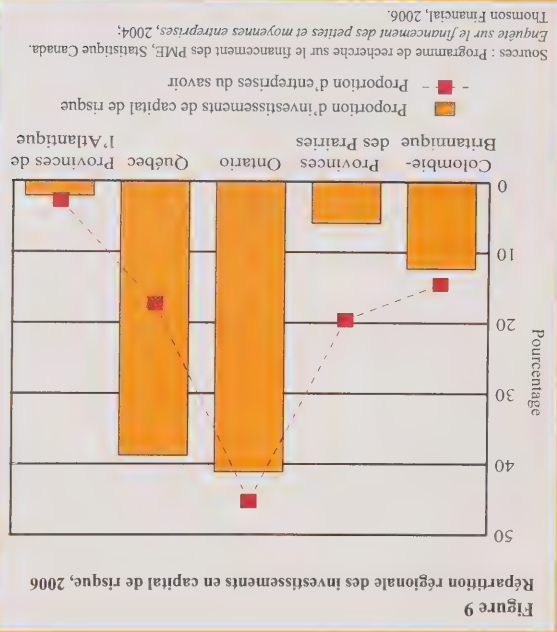
- Baldwin, J., G. Gellatly et V. Gaudreault. *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.
- Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes, 1996-2002*. Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2003*.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004*.
- Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2005*.
- RBC Groupe financier. « Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada », octobre 2006.
- Riding, A. et B. Bélanger. *Profil de financement des petites entreprises : PME bénéficiant d'un financement informel*, Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, septembre 2006.
- Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2004.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe, pour le Canada, les provinces et les territoires.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 358-0001 et n° de catalogue 88F0006XIF, Estimations des dépenses canadiennes au titre de la recherche et du développement.
- Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.
- Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, tableaux 282-0089 et 282-0012.
- Thomson Financial, *VC Analyst II*, 2006.



## RÉSUMÉ ET ANALYSE

Tant les PME des provinces des Prairies que celles de l'ensemble du Canada sont de petite taille, comptant généralement quatre employés ou moins. Comme de nombreuses PME canadiennes, celles des Prairies se tournent vers des sources informelles de financement, comme les épargnes personnelles et le crédit personnel des propriétaires. Cependant, le mode de financement des PME des Prairies diffère à de nombreux égards de celui des autres entreprises canadiennes. Bien que les banques à charte constituent les principaux établissements de financement par emprunt des PME de la région des Prairies, les coopératives de crédit jouent un rôle plus important dans le financement que pour les PME des autres régions. Par ailleurs, les entreprises des Prairies sont un peu moins tributaires de la R-D. Alors que l'investissement en capital de risque constitue une source de financement importante pour les PME à forte croissance axées sur la technologie, la proportion d'entreprises des Prairies ayant recours au capital de risque semble beaucoup moins élevée que la part qu'elles occupent dans les entreprises axées sur le savoir de la région.

La figure 9 compare la proportion d'investissements en capital de risque dans chaque grande région du pays avec sa part des entreprises axées sur le savoir. Le graphique montre que la proportion d'investissement en capital de risque dans la région des Prairies est de loin inférieure à ce à quoi on s'attendrait d'après sa part des entreprises axées sur le savoir.



qui, à une certaine étape de leur développement, ont cherché à obtenir du capital de risque :

- 23 % se sont adressées à des parents ou à des amis pour obtenir du financement;
- 22 % ont sollicité des investisseurs providentiels;
- 20 % se sont tournées vers les actionnaires actuels;
- 7 % ont communiqué avec une entreprise de capital de risque.

Environ 15 % des entreprises des provinces des Prairies ont bénéficié d'investissements providentiels au cours de leur exploitation et 21 % ont obtenu un financement de parents ou d'amis<sup>9</sup>.

Plus de 35 % des PME de la région des Prairies

avaient l'intention de prendre de l'expansion au

cours des deux prochaines années. Les propriétaires

des PME de cette région semblaient plus disposés

à partager la participation dans leur entreprise pour

obtenir des capitaux propres, 56 % d'entre eux ayant

indiqué être prêts à le faire pour atteindre leurs

objectifs de croissance. À titre de comparaison, 39 %

des propriétaires d'entreprise au pays s'attendaient à

prendre de l'essor et 46 % des entrepreneurs canadiens

étaient prêts à partager la participation dans leur

entreprise pour obtenir du capital de croissance.

## MARCHE DU CAPITAL DE RISQUE DANS LA RÉGION

### DES PRAIRIES, DE 2000 À 2006

Le capital de risque est une forme d'investissement utilisée pour aider un petit nombre d'entreprises en démarrage et à forte croissance à mesure qu'elles prennent de l'expansion et dépassent l'étape du capital d'amorçage. En 2006, les sociétés de capital de risque

ont investi au total 76 millions de dollars dans les entreprises de la région des Prairies. Il s'agit d'une proportion démesurément faible de capital de risque, soit moins de 5 % du total national de 1,693 milliard de dollars dans une région qui abrite 17 % de la population du pays et près de 20 % des entreprises axées sur le savoir.

La figure 8 montre les tendances récentes en matière d'investissement en capital de risque dans la région des Prairies. Celles-ci ne diffèrent pas de celles observées dans les autres régions ou à l'échelle nationale. L'investissement en capital de risque a atteint son apogée pendant le boom technologique à la fin des années 1990, pour ensuite ralentir par suite de l'écroulement de la bulle technologique en 2000.

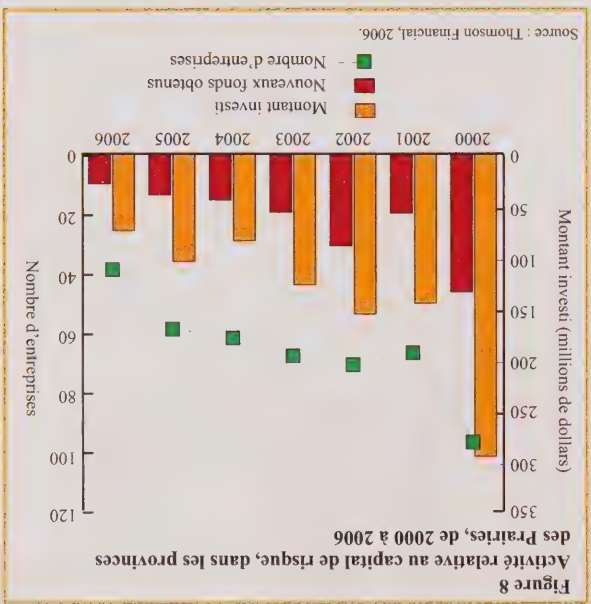


Figure 6 Sources de financement utilisées par les entreprises en démarrage\*

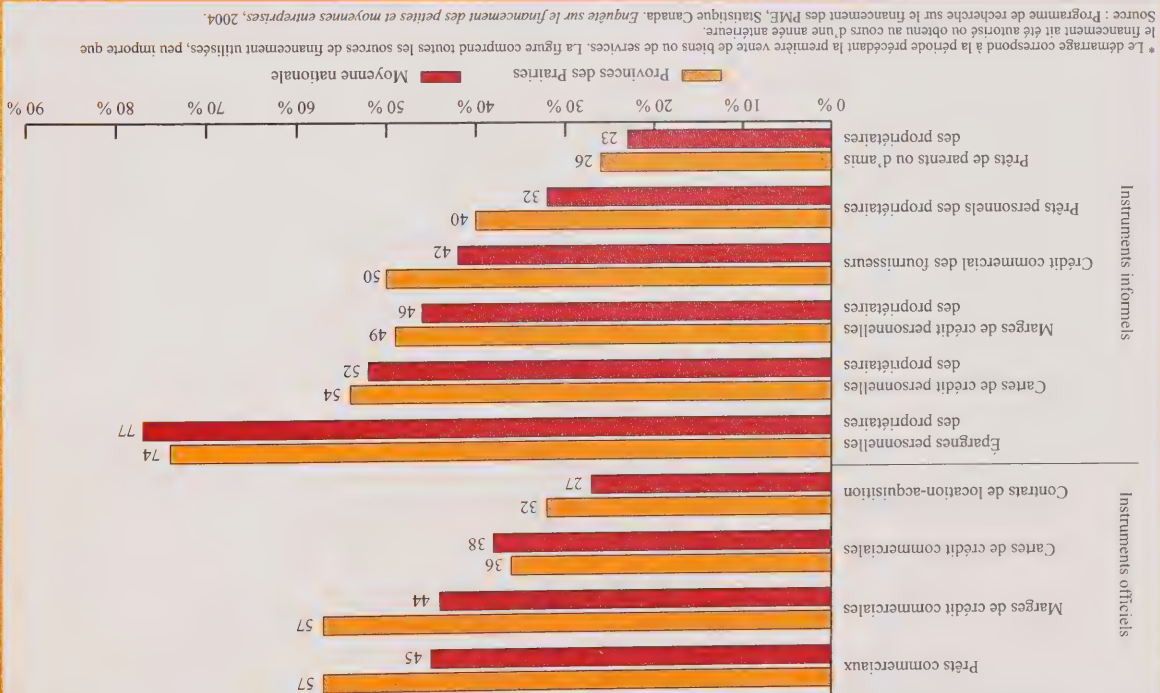
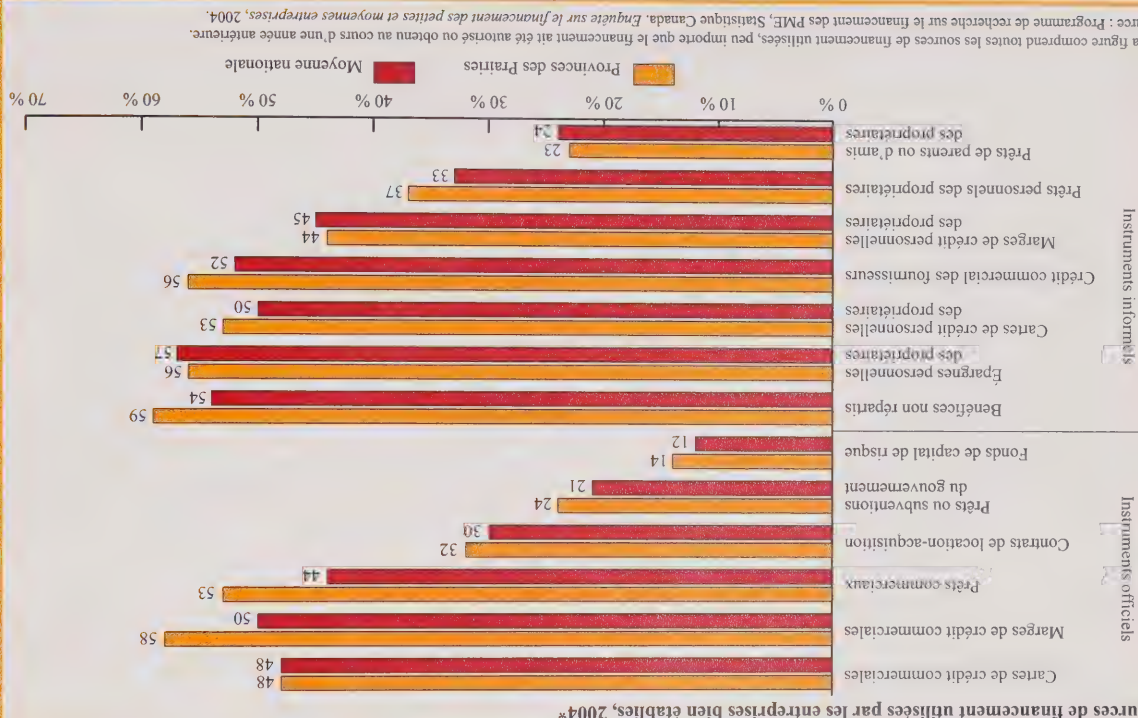


Figure 7 Sources de financement utilisées par les entreprises bien établies, 2004\*





Canada, 2003.

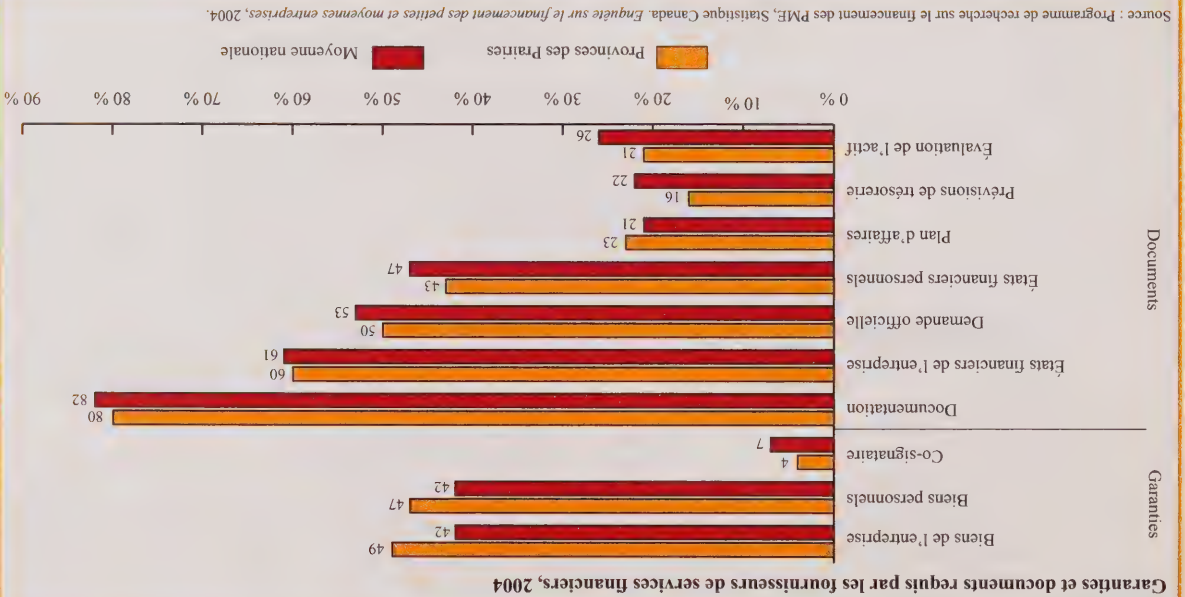
<sup>8</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada. Le financement des petites et moyennes entreprises au

<sup>7</sup> Industrie Canada. *Marché canadien du capital de risque : Analyse des tendances et des lacunes, 1996-2002.*

Le capital de risque est un moyen de financement souvent utilisé par les entreprises à forte croissance ou accès sur le savoir ou la technologie<sup>7</sup>. Il inclut l'investissement providentiel (financement par capital de risque d'un particulier ayant d'importantes valeurs nettes), les prêts des parents ou d'amis et le capital de risque officiel, ainsi que les dettes de second rang et l'appel public à l'épargne sur les marchés financiers. Les entreprises qui cherchent à obtenir du capital de risque sont généralement à l'étape du démarrage ou sont en train de mettre au point un concept ou un produit et de le lancer sur le marché. Comme ces entreprises ne produisent pas encore de recettes et manquent d'actifs, elles ont de la difficulté à avoir accès au crédit<sup>8</sup>. Le capital de risque leur convient mieux, car ce moyen de financement n'exige pas de rentrée de fonds immédiate pour couvrir les remboursements. Parmi les entreprises canadiennes

comme les prêts personnels ou les épargnes personnelles, pour démentir leur entreprise ou financer les activités courantes. Les figures 6 et 7 énumèrent les sources de financement utilisées en 2004 par l'entreprise moyenne de la région des Prairies, en regard de l'entreprise canadienne moyenne, à l'étape du démarrage et une fois les opérations bien établies. À l'étape du démarrage, les principales sources de capitaux pour les entreprises des provinces des Prairies et les autres entreprises canadiennes sont les épargnes personnelles et les instruments de crédit personnel. Les entreprises des provinces des Prairies étaient relativement plus nombreuses à faire appel à des sources officielles de capitaux à l'étape du démarrage. Parmi les entreprises bien établies, les établissements de la région des Prairies avaient généralement davantage recours que ceux des autres régions à des instruments de crédit informels, comme les bénéfices non répartis et les cartes de crédit personnelles.

### CAPITAL DE RISQUE



Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2005. Il convient de noter que le total des montants autorisés correspond à la somme des montants maximaux que les clients sont autorisés à emprunter auprès d'un fournisseur de services de financement. Ce montant peut différer des emprunts souscrits par les clients. L'expression « encours de la dette » désigne le capital que tous les clients ont emprunté et qu'ils n'ont pas encore remboursé.

Selon l'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises effectuée en 2005 dans le cadre du Programme de recherche sur le financement des PME, des prêts commerciaux d'une valeur d'environ 868 milliards de dollars ont été autorisés dans le cadre de près de 2 millions d'opérations à l'échelle du pays. Dans les provinces des Prairies, des prêts d'une valeur totale de 164 milliards de dollars ont été autorisés par les fournisseurs de services

## DES PRAIRIES

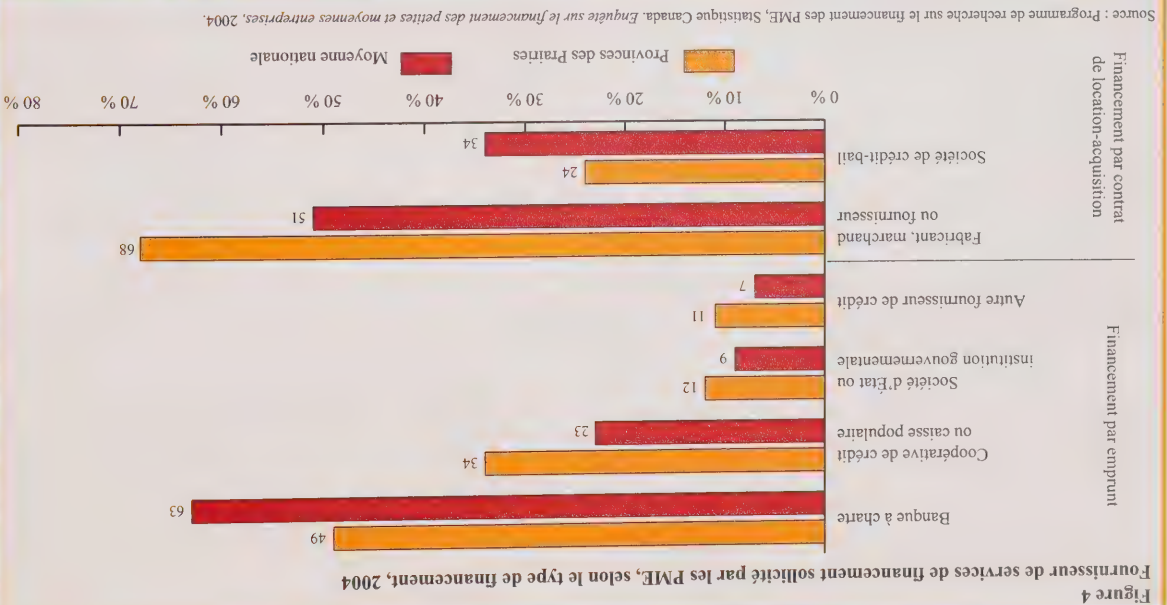
### CONTEXTE DU FINANCEMENT DANS LES PROVINCES

Le nombre de demandes de financement par capitaux propres était faible dans toutes les régions – moins de 2 % des entreprises ont demandé ce type de financement en 2004. Les différences entre les régions n'étaient pas statistiquement significatives.

de financement dans le cadre de près de 594 000 opérations. À l'échelle nationale, les autorisations de prêts de moins de 250 000 \$ (il est permis de penser que la plupart étaient destinées à de petites entreprises) totalisaient plus de 70 milliards de dollars et ont été accordées dans le cadre d'environ 1,6 million d'opérations. Sur ce total, 42 milliards de dollars n'avaient pas été remboursés à la fin de 2005<sup>6</sup>. Les PME des Prairies semblent assujetties à des exigences assez similaires à celles imposées aux entreprises des autres régions du pays (voir la figure 5).

### STRUCTURE DU CAPITAL

En général, les propriétaires de PME se tournent vers des sources informelles de financement,





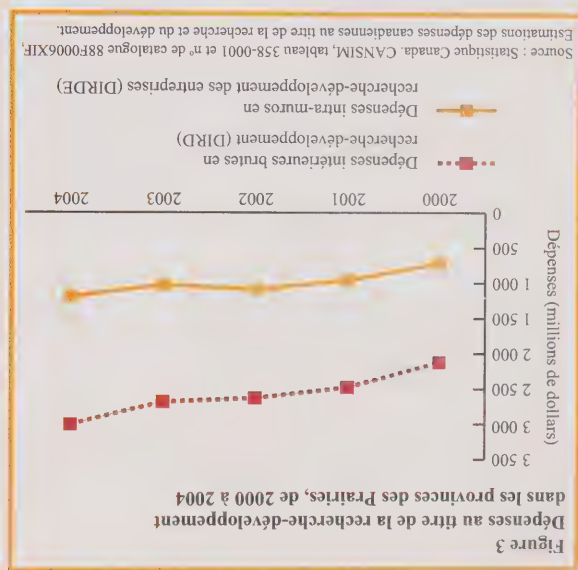
Comme le montre ce tableau, 23 % des PME des provinces des Prairies ont demandé un prêt commercial. Environ 49 % de ces demandes de prêt ont été adressées à des banques à charte et 34 %, à des coopératives d'épargne et de crédit (voir la figure 4). Le plus souvent, les demandeurs cherchaient à financer des immobilisations (51 % des demandes) ou leur fonds de roulement (49 % des demandes).



**Tableau 2**  
Profil des entrepreneurs, comparaison entre les provinces des Prairies et le Canada, 2004

Entrepreneurs de la région des Prairies		Canada (moyenne nationale)	
<b>Sexe</b>	Femmes (14 %), hommes (57 %), partenariats mixtes (29 %)	Femmes (16 %), hommes (64 %), partenariats mixtes (20 %)	
<b>Appartenance à une minorité</b>	Minorités visibles (5 %), personnes handicapées (5 %), nouveaux immigrants (1 %)	Minorités visibles (7 %), personnes handicapées (4 %), nouveaux immigrants (1 %)	
<b>Âge</b>	Moins de 30 ans (4 %), entre 30 et 64 ans (88 %), 65 ans ou plus (8 %)	Moins de 30 ans (3 %), entre 30 et 64 ans (87 %), 65 ans ou plus (10 %)	
<b>Langue maternelle</b>	Anglais (92 %), français (1 %), autres langues (7 %)	Anglais (67 %), français (19 %), autres langues (14 %)	
<b>Expérience en gestion</b>	Moins de 5 ans (10 %), entre 5 et 10 ans (15 %), plus de 10 ans (75 %)	Moins de 5 ans (12 %), entre 5 et 10 ans (19 %), plus de 10 ans (69 %)	
<b>Emplacement</b>	Milieu urbain (53 %), milieu rural (47 %)	Milieu urbain (72 %), milieu rural (28 %)	
<b>Activité d'exportation</b>	Entreprises exportatrices (7 %)	Entreprises exportatrices (8 %)	

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.



Dans le cadre de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004, 24 % des PME des provinces des Prairies ont dit avoir investi dans la R-D en 2004. Ce taux compte parmi les plus faibles de toutes les régions du Canada, mais reste comparable à la moyenne nationale de 29 %.

Seulement 3 % des PME de la région (ce qui ne diffère pas statistiquement du taux de 4 % à l'échelle nationale) ont consacré plus de 20 % de leurs investissements à la R-D. Selon des études antérieures, les PME qui avaient accès au financement par capitaux propres avaient généralement plus tendance à mener des activités de R-D que les entreprises à la recherche de financement par emprunt<sup>5</sup>. Dans l'ensemble, les propriétaires d'entreprise considéraient que des facteurs externes (comme les niveaux d'imposition et la difficulté à trouver une main-d'œuvre qualifiée) plutôt que des facteurs internes (comme la faible rentabilité ou les taux d'assurances) constituaient des obstacles à la croissance. Le tableau 3 rend compte de l'importance relative des divers obstacles à la croissance. De façon générale, l'opinion des propriétaires de PME des provinces des Prairies va dans le sens de l'opinion nationale. Toutefois, les répondants de cette région étaient relativement moins nombreux à citer la faible rentabilité comme un obstacle.

<sup>5</sup> J. Baldwin, G. Gellatly et V. Gaudreault, *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : nouveaux éléments probants provenant du Canada*, Statistique Canada, mai 2002.

## CARACTÉRISTIQUES DES PROPRIÉTAIRES DE PME

### DANS LA RÉGION DES PRAIRIES

Au tableau 2, on compare avec les moyennes nationales le profil des propriétaires majoritaires des PME de la région des Prairies. Comme le montrent les données, le profil des propriétaires de PME des provinces des Prairies concorde en grande partie avec la moyenne nationale.

### CROISSANCE ET INNOVATION DES ENTREPRISES

#### DE LA RÉGION DES PRAIRIES

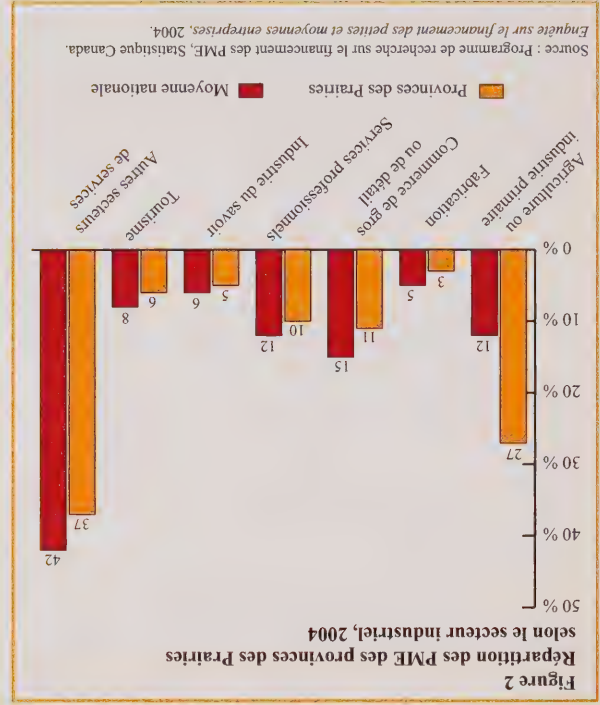
Environ 35 % des propriétaires de PME des provinces des Prairies avaient l'intention de prendre de l'expansion au cours des deux prochaines années, comparativement à 39 % à l'échelle nationale. Avant d'élaborer une stratégie de croissance, il faut mettre au jour les moteurs de la croissance et les obstacles à celle-ci. Les entreprises du pays ont signalé que la productivité, la commercialisation, la planification de la relève et l'accès au financement sont les principaux facteurs de la réussite commerciale. L'exportation constitue une stratégie de croissance, et 7 % des PME de la région des Prairies ont exporté des produits ou des services à l'étranger en 2004, proportion qui n'est pas statistiquement différente de la moyenne nationale (8 % des PME).

Un autre moyen d'assurer la prospérité de l'entreprise consiste à innover. Entre 2002 et 2004, les entreprises des provinces des Prairies, toutes tailles confondues, ont consacré près de 5 milliards de dollars à la recherche-développement (R-D), ce qui représente 39 % des dépenses en R-D dans la région (voir la figure 3).

## REPARTITION DES PME DES PROVINCES DES PRAIRIES

### SELON LE SECTEUR INDUSTRIEL

Le secteur industriel constitue également un important déterminant des besoins des PME en capitaux et de leur accès à ces capitaux. La figure 2 compare la répartition des PME des provinces des Prairies selon le secteur avec la répartition moyenne nationale. Elle montre la prédominance relative des entreprises des secteurs primaire et des services agricoles dans les provinces des Prairies et les concentrations moins élevées d'entreprises appartenant aux autres secteurs. La proportion d'entreprises de l'industrie du savoir dans les Prairies est de 5 %, par rapport à 7 % en Ontario, à 6 % en Colombie-Britannique et à 5 % au Québec<sup>4</sup>.



<sup>4</sup> La définition de l'expression « entreprise de l'industrie du savoir » s'inspire des catégories d'industries du domaine des sciences et de la technologie établies par Industrie Canada et de celles considérées comme étant « à forte concentration de savoir » d'après les mesures de l'activité de recherche-développement.



exercent leurs activités dans les provinces des Prairies, population canadienne qui vivait dans cette région en 2004 (17 %). Le tableau 1 présente la répartition de la population et des PME ainsi que la part du produit intérieur brut (PIB) canadien, selon la région.

**Tableau 1**  
Répartition des PME, du produit intérieur brut (PIB) et de la population au Canada, selon la région, 2004

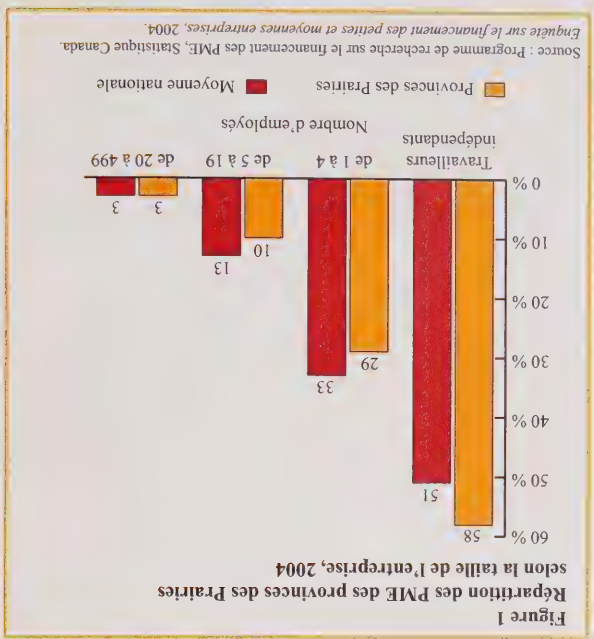
Région	Part de la		Part de la	
	PME	Part du PIB	population	(% Canada)
Provinces de l'Atlantique	6	22	7	
Québec	22	20	24	
Ontario	36	40	39	
Provinces des Prairies	22	21	17	
Colombie-Britannique	15	12	13	
Territoires	<1	<1	<1	
<b>Total pour le Canada</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

Sources : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001, Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe pour le Canada, les provinces et les territoires. Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0002, Produit intérieur brut, en termes de dépenses, comptes économiques provinciaux.

Le taux de création d'entreprises de cette région s'établit à 64 établissements pour 1 000 habitants au Manitoba, à 94 en Alberta et à 96 en Saskatchewan (par rapport à 71,5 établissements pour 1 000 habitants dans l'ensemble du pays). La répartition par âge des PME des provinces des Prairies était inférieure à la moyenne nationale. Environ 10,2 % des entreprises de cette région ont commencé à vendre des produits et des services entre 2002 et 2004, comparativement à 11,2 % pour l'ensemble des entreprises canadiennes.

**POURCENTAGE ÉLEVÉ DE TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES**

La taille de l'entreprise constitue un aspect important du financement des PME. Les moyennes et grandes entreprises cherchent habituellement davantage que les petites à obtenir du financement externe. Par ailleurs, on pense généralement que les petites entreprises sont moins aptes que les grandes à obtenir du financement et qu'elles se tournent davantage vers des sources informelles de capital, entre autres les finances personnelles. La figure 1, qui compare la répartition des PME des Prairies selon la taille avec la moyenne nationale, montre que les PME de cette région sont principalement des petites entreprises, 97 % d'entre elles employant moins de 20 personnes. Une part relativement importante (58 %) des PME des Prairies sont classées comme des entreprises appartenant à des travailleurs indépendants, comparativement à environ la moitié des entreprises à l'échelle nationale. Par ailleurs, le travail indépendant est beaucoup plus fréquent dans les provinces des Prairies que dans l'ensemble du Canada – 14,6 % des travailleurs des Prairies par rapport à une moyenne nationale de 11,9 %.





# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le financement des PME

septembre 2007

## Les petites et moyennes entreprises des provinces des Prairies

Allan Riding, Université d'Ottawa  
 Barbara Orser, Université d'Ottawa

Dans les provinces des Prairies, 97 % des entreprises sont de taille petite ou moyenne<sup>1</sup>. Non seulement les PME sont d'importants moteurs de la création d'emplois et de la croissance économique, mais en outre, elles contribuent fortement à la productivité, puisqu'elles ont dépassé à ce chapitre les grandes entreprises au cours des 10 dernières années<sup>2</sup>. L'accès au financement est crucial si les PME veulent se développer et prendre de l'expansion. Le présent article, qui utilise les données du Programme de recherche sur le financement des PME, donne un aperçu des caractéristiques des PME des provinces des Prairies et compare l'activité en matière de financement entre l'entreprise moyenne de ces provinces et l'entreprise canadienne moyenne.

**Sommaire des principaux résultats :** Les PME des provinces des Prairies sont petites, comptant généralement quatre employés ou moins. Comme de nombreuses PME canadiennes, les PME des provinces des Prairies ont recours à des sources informelles de financement, comme les économies personnelles et le crédit personnel. Toutefois, le mode de financement des PME de la région des Prairies diffère également à divers égards de celui des autres entreprises canadiennes. Bien que les banques à chartre constituent les principaux établissements de financement par emprunt des PME, les coopératives sont également d'importants fournisseurs de prêts des PME des provinces des Prairies. Dans l'ensemble, les entreprises de cette région sont légèrement moins susceptibles d'effectuer beaucoup de recherche-développement (R-D). Alors que l'investissement de capital de risque constitue une importante source de financement pour les PME à forte croissance axées sur la technologie, la proportion d'entreprises des Prairies ayant recours au capital de risque semble beaucoup moins élevée que la part qu'elles occupent dans les entreprises axées sur le savoir de la région.

## CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

### LES PME DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES

La région des Prairies, qui compte plus de 5,5 millions d'habitants, a une économie qui repose principalement sur le pétrole et le gaz (en particulier l'Alberta, province dont l'économie est la plus dynamique du pays), l'agriculture, les minéraux et la foresterie. En Saskatchewan, le secteur de la biotechnologie est en émergence. Selon l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, réalisée en 2004 par Statistique Canada, on compte environ 1,4 million de petites et moyennes entreprises commerciales (à but lucratif) au Canada. Sur ce nombre, environ 22 %

**Définitions**  
 Pour les besoins de la présente analyse, les petites et moyennes entreprises (PME) sont les exploitations commerciales (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et ayant des revenus annuels inférieurs à 50 millions de dollars. Cette définition exclut les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de contrat de location-acquisition. La présente analyse compare le profil et l'activité en matière de financement des PME du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta avec les moyennes nationales.

<sup>1</sup> Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2004.  
<sup>2</sup> RBC Groupe financier. « Les petites entreprises en tête des gains de productivité au Canada », octobre 2006. [www.rbc.com/nouvelles/20061030smalibiz.html](http://www.rbc.com/nouvelles/20061030smalibiz.html).



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

CAL  
IST  
-359

## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

**SME Financing Data Initiative**

**October 2008**

## Rural-Based Entrepreneurs

**Christine Carrington and Lubaki Zantoko**  
**Small Business and Tourism Branch, Industry Canada**

### Highlights in 2004 of the profile of rural-based entrepreneurs

- In 2004, rural-based small and medium-sized enterprises (SMEs) represented 28 percent of the estimated 1.4 million SMEs in Canada, somewhat higher than the 20 percent of the population living in rural Canada.
- The Prairie provinces had the highest share of rural-based SMEs (36 percent), followed by Quebec (24 percent), Ontario (21 percent), the Atlantic provinces (11 percent) and British Columbia (8 percent).
- In 2004, nearly one third of rural-based SMEs operated in agricultural and primary industries, such as mining, fisheries and forestry.
- SMEs located in rural areas are more established, have fewer employees and are more likely to be self-employed operations.
- The financial performance of rural-based SMEs is weaker than businesses based in urban centres.
- Rural-based SMEs are more likely to request formal sources of financing such as commercial credit, and are more likely to be approved.
- More than one third of rural-based SMEs do their day-to-day banking with credit unions and Caisses populaires compared with only 15 percent of urban-based SMEs.
- Rural-based SMEs are more likely to deal with one financial institution for longer periods of time than urban-based SMEs.

*Drawing on the comprehensive database of the SME Financing Data Initiative, specifically the Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2004, this article presents a profile of Canada's rural-based entrepreneurs and examines the unique financing needs and practices of rural-based SMEs and compares them with urban-based SMEs.*

### DEFINITIONS

Rural-based small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined as commercial businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in revenues. Excluded from the SME population are non-profit or government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

There are several definitions used to categorize rural areas (du Plessis et al., 2001). In this article, unless otherwise stated, Canada's rural areas are primarily identified by postal code — a zero as the second digit in a postal code denotes rural areas.

This definition of rural-based SMEs was extracted from the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2004*. The survey has recently adopted the rural and small town (RST) definition to identify rural areas. RST includes the population living in regions outside the commuting zone of larger urban centres (populations over 10 000). Future research related to the SME Financing Data Initiative will use the RST definition.

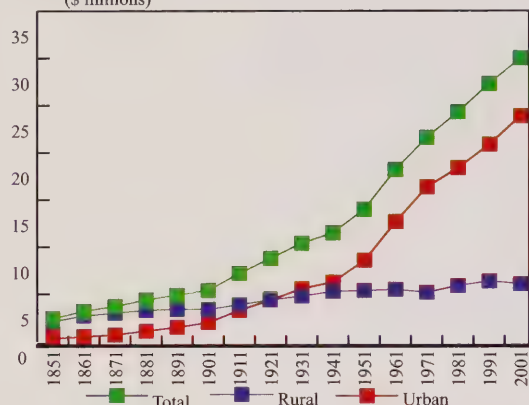
### POPULATION TRENDS IN RURAL CANADA

Not since 1921 has the population residing in Canada's rural areas exceeded that living in urban centres. While rural areas have experienced a moderate degree of natural population growth since then, it has not matched the rapid pace of growth



in urban areas illustrated in Figure 1.<sup>1</sup> In 2006, only 20 percent of Canadians lived in rural areas.

**Figure 1**  
**Population Trends in Canada's Rural and Urban Areas, 1851–2001\***  
(\$ millions)



\* Rural population for 1981 to 2001 refers to persons living outside centres with a population of 1000 and outside areas with 400 persons per square kilometre. Prior to 1981, the definitions differed slightly but consistently referred to populations outside centres of 1000 population.

Source: Statistics Canada, Censuses of Population, 1851–2001.

Many factors contribute to Canada's urbanization. Research has found a steady trend of out-migration from many rural areas, chiefly among rural-based youth (Fellegi, 1996). A "youth exodus" from rural areas has been underway since 1971 as younger people seek education and work experience in urban centres (Tremblay, 2001). At most, only 39 percent of these youth will return to their rural community ten years later (Dupuy et al., 2000). In 2001, the intensity of unskilled occupations was sizably higher in predominantly rural regions, while managerial and professional occupations were more concentrated in predominantly urban regions (Alasia and Magnusson, 2005). Degree holders are more prevalent in larger cities than in rural areas. These developments may present a problem for rural-based businesses that require skilled labour.

There is also a tendency for immigrants to head into Canada's urban centres as opposed to rural areas. In 2001, 18 percent of the Canadian population were immigrants and 89 percent of these immigrants were located in urban areas (Beshiri and Alfred, 2002). This trend is significant and has negatively impacted rural-based businesses as it has been estimated that 70 percent of labour force growth in Canada between 1991 and 2001 may be attributed to immigrants.

Substantial changes are also occurring in the rural labour market. Traditionally, employment in many rural areas was highly dependent on businesses operating in the resource sector. As will be discussed later in this article, technological advances and automation are changing the way work is done in these industries. This is particularly the case in agriculture. The agricultural sector is shedding jobs as workers are gradually being replaced by machinery (Mwansa and Bollman, 2005). The Statistics Canada Census of Agriculture even found the number of farms in Canada is decreasing, dropping 11 percent over the five years from 1996 to 2001.

## RURAL-BASED ENTREPRENEURSHIP

In 2004, rural-based SMEs represented 28 percent of the estimated 1.4 million SMEs in Canada, or 392 000 firms, somewhat higher than rural Canada's proportion (20 percent) of the overall population (Table 1). This means that Canadians residing in rural areas were more likely to be engaged in entrepreneurship activities than those living in urban centres.<sup>2</sup>

Table 1 shows that more than half of the SMEs in the Atlantic provinces exist in rural areas, a share in keeping with the 46 percent of the population that is rural based. In all regions, the shares of rural-based SMEs are higher than the shares of the populations residing in rural areas.

<sup>1</sup> Natural population growth (natural increase) occurs when the number of births exceeds the number of deaths.

<sup>2</sup> Business density measures the number of businesses in a population divided by the number of individuals in that population. Based on 2006 Statistics Canada Census and *Business Register* data, 6 percent of people living in rural areas owned an SME compared with a business density of 4 percent in urban areas.



**Table 1**  
**Regional Distribution of SMEs and Population in Rural and Urban Areas, 2004**

	Rural-Based		Urban-Based	
	Population*	SMEs	Population*	SMEs
	(%)	(%)	(%)	(%)
Atlantic Provinces	46	51	54	49
Quebec	20	31	80	69
Ontario	15	17	85	83
Prairies	23	46	77	54
British Columbia	15	16	85	84
Yukon, Nunavut and Northwest Territories	46	N/A	54	100
Canada	20	28	80	72

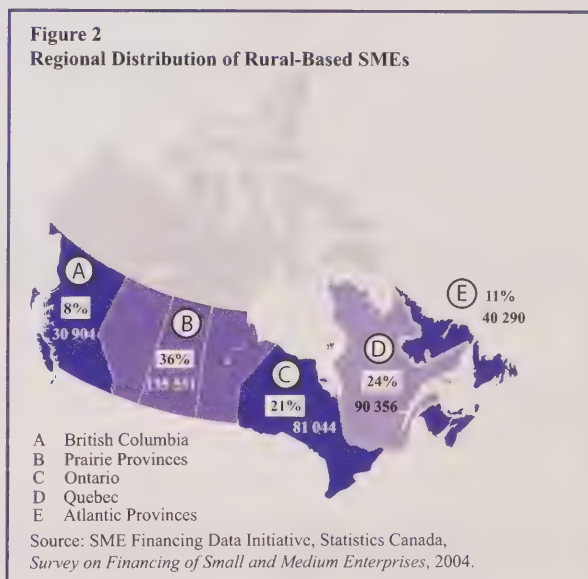
\* Statistics Canada's Census defines an urban area as having a minimum population of 1000 persons and a population density of at least 400 persons per square kilometre. All territory outside urban areas is classified as rural. Taken together, urban and rural areas cover all of Canada.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004. Statistics Canada, *Census 2001*.

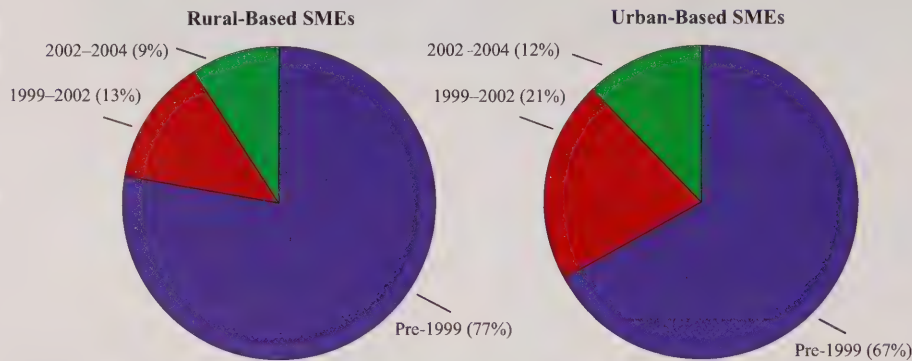
Figure 2 shows how rural-based SMEs are distributed across the country. The highest share is found in the Prairies, with 36 percent, followed by Quebec (24 percent), Ontario (21 percent), the Atlantic provinces (11 percent) and British Columbia (8 percent).

In 2004, rural-based SMEs earned \$216 billion in combined annual revenues compared with \$623 billion earned among urban-based businesses. This translated into 26 percent of total revenues of Canada's SMEs in 2004.

As shown in Figure 3, on average rural-based SMEs have been in operation somewhat longer than firms in urban centres. Approximately 77 percent of rural-based SMEs were over five years old in 2004 compared with only 67 percent of urban-based SMEs. This could mean that between 1999 and 2004 the rate of business start-ups in rural areas lagged slightly behind that occurring in urban areas (4 percent per year, on average, compared with 6 percent in urban areas). Prior research covering the period between 1993 and 1996 also found that the rate of business start-ups was lower in smaller communities than that observed in larger communities (Mendelson, 1999).



**Figure 3**  
**Year Business First Starting Selling Products and Services\***



\* Applicable to firms still in operation in 2005 and excluding firms that began operations but exited the market prior to 2005.  
 Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

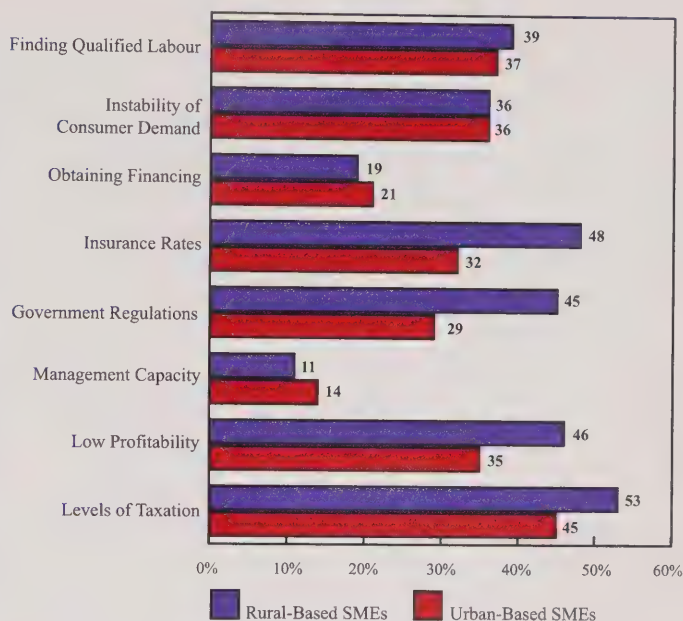
Excluding firms operating in the agriculture sector, however, brings the age profile of rural-based SMEs more in line with that of their urban-based counterparts. Agricultural SMEs and, more specifically, family farms have generally been in business for longer than firms in other sectors. In fact, less than 15 percent of agricultural SMEs were established after 1999.

## BUSINESS GROWTH AND PERCEIVED OBSTACLES

To establish and to grow a business can be challenging for entrepreneurs. Rural-based entrepreneurs, and particularly those in remote areas, are likely to face additional impediments

such as increased distance to markets and business services. Figure 4 shows the perceived obstacles to business growth by rural- and urban-based SMEs. A comparison of these obstacles identified by both urban- and rural-based SMEs indicates many similarities on the following obstacles: obtaining qualified labour, obtaining financing, instability of consumer demand and management capacity. Levels of taxation are considered to be the biggest obstacle by both urban- and rural-based SMEs, while management capacity is the smallest obstacle. These findings are similar to those found by St-Pierre and Beaudoin (2002). Rural-based SMEs appear to be affected more by the level of taxation, insurance rates, low profitability and government regulations than their urban counterparts.

**Figure 4**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## PROFILE OF RURAL- VERSUS URBAN-BASED ENTREPRENEURS

Rural-Based Entrepreneurs	Characteristics	Urban-Based Entrepreneurs
13 percent owned by women, 60 percent owned by men and 27 percent are equal partnerships	Gender	18 percent owned by women, 65 percent owned by men and 17 percent are equal partnerships
14 percent are under 40 years	Age	20 percent are under 40 years
70 percent speak English, 24 percent speak French and 6 percent speak a non-official language	First Language	66 percent speak English, 17 percent speak French and 17 percent speak a non-official language
1 percent visible minority, 2 percent Aboriginal and 6 percent disabled	Minority Status	10 percent visible minority, 1 percent Aboriginal and 3 percent disabled
81 percent have more than 10 years	Managerial Experience	65 percent have more than 10 years
6 percent export outside Canada	Export Activity	9 percent export outside Canada
64 percent started from scratch, 22 percent acquired from family member and 13 percent acquired from non-family member	Avenue Used to Become Owner	80 percent started from scratch, 5 percent acquired from family member and 13 percent acquired from non-family member

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



## RESOURCE INDUSTRIES PROMINENT IN RURAL CANADA

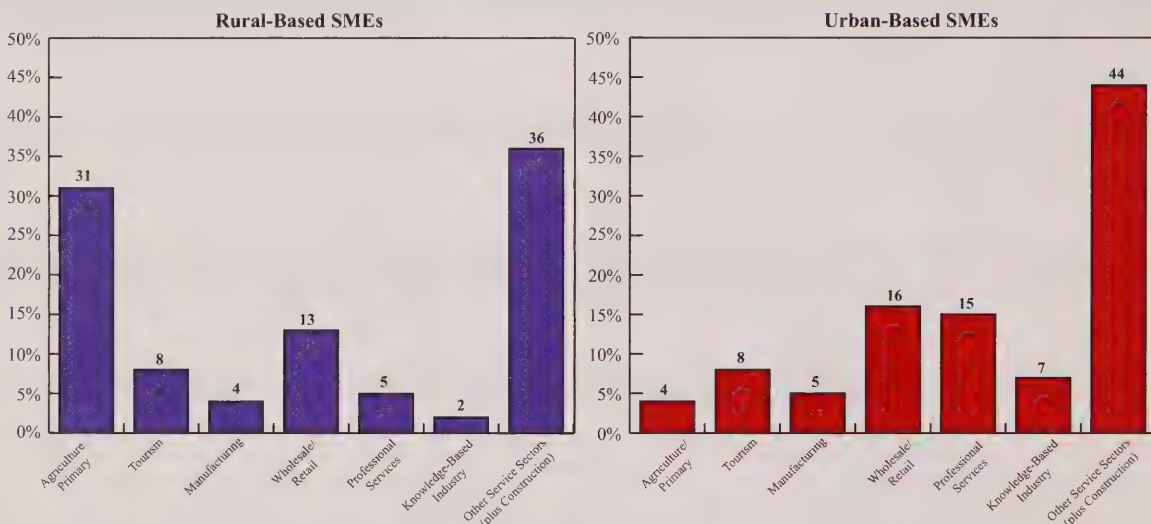
Farming and other primary industries, such as forestry, mining and fisheries, continue to shape Canada's rural countryside and coastal regions, which are reflected in the distribution of firms by industry (Figure 5). In 2004, 31 percent of rural-based SMEs operated in the agriculture/primary sector compared with only 4 percent of urban-based SMEs. This concentration in resource sectors exerts a strong influence on the overall profile of rural-based businesses, as noted earlier in terms of firm age and development.

There are still rural-based SMEs within each industry of the economy, however, although at lower intensities than in urban areas. Figure 5 shows that 36 percent of rural-based SMEs operated in other service sectors (plus construction) in comparison with 44 percent of urban-based SMEs, 13 percent operated in wholesale/retail (versus 16 percent in urban areas), 8 percent operated in tourism (versus 8 percent in urban areas), 5 percent operated in professional services (versus 15 percent in urban areas), 4 percent operated in manufacturing (versus 5 percent in urban areas) and 2 percent operated in knowledge-based industries (versus 7 percent in urban areas).

While rural-based SMEs have a much stronger presence in the resource sectors than in knowledge-based industries, there is a small gap in the rate of research and development (R&D) activity under way in both rural and urban areas. Twenty-six percent of rural-based SMEs reported allocating a percentage of their total expenditures to R&D for products, services and processes in 2004 compared with 30 percent of urban-based SMEs (Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004).

This is indicative of the technological advances occurring in agriculture and resource extraction, which are gradually changing the rural landscape and decreasing the size of its labour force (Reimer and Apedaile, 2000). In fact, technology adoption and automation in the agricultural sector led to the decline of approximately 25 000 jobs between 1991 and 1996 (Keith, 2003). The new reality in rural Canada's resource industries is one of technologically dynamic firms striving to compete globally, which have a greater need for specialized skills among workers (Davis and Hulett, 1999).

**Figure 5**  
**Distribution of Firms by Industry Sector, 2004**

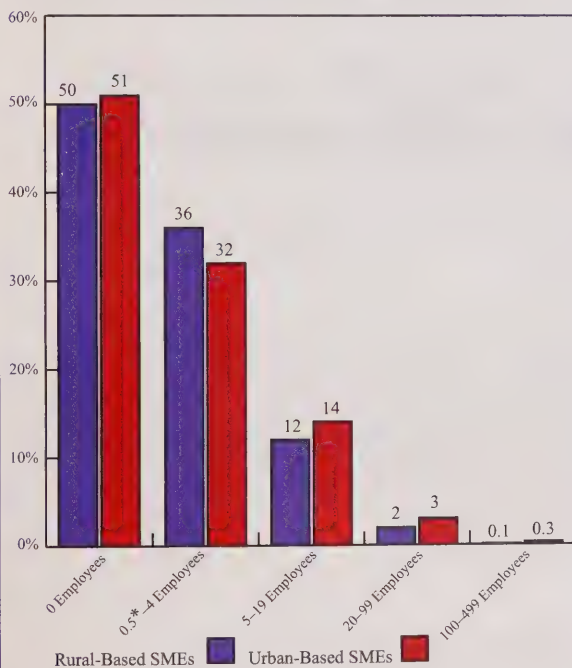


Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## SIZE OF RURAL-BASED SMEs

Although there is a similarity in the distribution by size between rural-based and urban-based SMEs, the concentration of resource-based industries in rural Canada influences the overall size of rural-based firms. In terms of numbers of employees, rural-based firms were found to have somewhat smaller operations than their urban-based counterparts. Figure 6 shows that 86 percent of rural-based firms are micro-businesses, fewer than five employees, compared with 83 percent of urban-based firms.

**Figure 6**  
**Distribution of Firms by Business Size, 2004**



\* Part-time employment corresponds to 0.5 full-time employment.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Smaller firm size in rural areas is particularly affected by the presence of agricultural SMEs because a significant portion of farms are self-employed operations. Ninety percent of SMEs in the agriculture/primary sector have fewer than five employees. According to the *Labour Force Survey*, there were over 1.5 million self-employed entrepreneurs in rural areas compared with almost 850 000 in urban centres. This accounted for 65 percent of all self-employment in Canada in 2000, up from 59 percent a decade earlier. Research has shown, however, that the exclusion of farm self-employment activity significantly decreases the difference in self-employment rates between rural and urban areas (du Plessis, 2004).

The strong presence of family farms in rural Canada is also evident in the prevailing method in which rural-based businesses are established. One fifth of rural-based SMEs (22 percent) were acquired from a family member compared with only 5 percent of urban-based SMEs (Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004). Furthermore, a substantial portion of these “family owned and operated” businesses are based out of the home (72 percent of rural-based SMEs versus 48 percent of urban-based SMEs). These characteristics are consistent with SMEs operating in the agricultural sector.

## FINANCIAL PERFORMANCE OF RURAL-BASED SMEs

Table 2 presents key financial statement figures for the average rural-based SME in 2004 compared with the average urban-based business. Three common measures of profitability used for this comparison are gross profit margin,<sup>3</sup> liquidity ratios<sup>4</sup> and financial leverage ratios.<sup>5</sup> The average SME owned by a rural-based entrepreneur has

- a lower gross profit margin compared with urban-based entrepreneurs (26 percent versus 29 percent respectively);

- a weaker ability to meet short-term financial obligations than urban-based entrepreneurs (the average current ratio for rural-based SMEs is 1.4 compared with 1.7 for urban-based SMEs); and
- similar long-term solvency compared with urban-based entrepreneurs (the debt ratios and debt-to-equity ratios of rural-based SMEs were 0.52 and 1.1 compared with 0.53 and 1.14 for urban-based SMEs respectively).

**Table 2**  
**Financial Statement Figures, 2004\***

		Rural-Based SMEs (Average \$)	Urban-Based SMEs (Average \$)
<b>Balance Sheet Information</b>			
<b>Assets</b>	<b>Current</b>	168 000	211 000
	<b>Fixed</b>	327 000	323 000
	<b>Total</b>	495 000	533 000
<b>Liabilities</b>	<b>Current</b>	119 000	122 000
	<b>Long -Term</b>	141 000	162 000
	<b>Total</b>	260 000	284 000
<b>Equity</b>	<b>Retained Earnings</b>	131 000	137 000
	<b>Total</b>	236 000	249 000
<b>Income Statement Information</b>			
<b>Revenues</b>	<b>Sales</b>	555 000	573 000
	<b>Other Revenues</b>	45 000	52 000
	<b>Total</b>	600 000	625 000
<b>Cost of Goods Sold</b>		409 000	406 000
<b>Net Profit (loss) Before Tax</b>		44 000	N/A
<b>Indicators of SMEs' Performance and Financial Situation</b>			
<b>Profitability Ratios, Gross Profit Margins</b>		26%	29%
<b>Liquidity Ratios (average current ratios)</b>		1.4	1.7
<b>Debt Ratios</b>		0.52	0.53
<b>Debt-to-Equity Ratios</b>		1.1	1.14

\* Figures may not add up due to rounding and the absence of some income statement or balance sheet data.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>3</sup> Gross profit margin = (net sales - cost of goods sold) / net sales.

<sup>4</sup> Liquidity ratios provide information about a firm's ability to meet its financial obligations over the short run.

<sup>5</sup> Leverage ratios measure the use of debt and equity for the financing of assets.



## FINANCING

Table 3 and Figures 7 to 13 present an overview of the financing activity of rural-based SMEs in 2004 compared with urban-based entrepreneurs. In 2004, rural-based entrepreneurs had a higher demand for debt and lease financing than their urban-based counterparts and a higher likelihood of approval. In fact, 88 and 99 percent of rural-based SMEs were approved for debt and lease financing compared with 77 and 94 percent approval rates among urban-based SMEs respectively. The main conclusions drawn pertaining to financing are:

- Rural-based entrepreneurs have easier access to debt and lease financing as defined by their higher approval rates.
- Rural-based entrepreneurs are more likely to turn to formal means of financing as they become established.
- Rural-based entrepreneurs are greater users of government loans and grants.

A comparison between 2004 and previous surveys for 2000 and 2001 shows a significant fluctuation in requests for debt, lease and equity financing by rural-based SMEs. The request rate for debt financing was 31 percent in 2000, went down to 22 percent in 2001 and increased to 26 percent in 2004. The request rate for lease financing has been declining over time, starting at 9 percent in 2000, declining to 6 percent in 2001 and declining again to 4.7 percent in 2004. There have been no significant differences in approval rates, however, for debt and lease financing for rural-based SMEs.

The high request and approval rates of rural-based SMEs are strongly linked to the agriculture sector, which had the highest debt request and approval rates among all sectors. The high approval ratings may be attributed to the fact that agricultural-based SMEs possess more capital and assets (i.e. landholding and equipment) to pledge as collateral compared with most other SMEs.

**Table 3**  
**Financing Request and Approval Rates, 2000, 2001 and 2004**

Type of Financing		Rural- Based SMEs	Urban- Based SMEs	Rural- Based SMEs	Urban- Based SMEs	Rural- Based SMEs	Urban- Based SMEs
		2004		2001		2000	
		(%)					
Debt Financing	Request Rate	26	16	22	17	31	21
	Approval Rate	88	77	87	76	87	79
Lease Financing	Request Rate	4.7	2.6	6	8	9	9
	Approval Rate	99	94	98	92	99	97
Equity Financing	Request Rate	1.4	1.1	<1	1	4	2
	Approval Rate	N/A	40	N/A	N/A	81	74

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000, 2001 and 2004.

### CREDIT CONDITIONS FOR RURAL-BASED ENTREPRENEURS IN 2004

- The most requested forms of debt were term loans (44 percent), new lines of credit (24 percent) and short-term loans (19 percent).
- Rural-based entrepreneurs, on average, requested term loans for \$104 000 and were authorized for \$95 000 (\$150 000 requested and \$137 000 authorized for urban-based entrepreneurs).
- For new lines of credit, the average request was for \$71 000, with \$76 000 authorized (\$91 000 requested and \$95 000 authorized for urban-based entrepreneurs).
- For short-term loans, the average request was \$65 000, with \$131 000 authorized (\$141 000 requested and \$261 000 authorized for urban-based entrepreneurs).
- Forty-five percent of rural-based entrepreneurs requesting financing were required to pledge personal assets as security (40 percent for urban-based entrepreneurs).
- Forty-seven percent of rural-based entrepreneurs requesting financing were required to pledge business assets as security (38 percent for urban-based entrepreneurs).
- Business financial statements, personal financial statements and formal applications were the most common documents requested by the credit supplier.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## SOURCES OF FINANCING

Formal sources of commercial credit, such as term loans and lines of credit, have long been considered the mainstay of small business financing. However, personal equity and credit invested in their businesses are also becoming important sources of capital for small business owners. Figures 7 and 8 list the top ten sources of financing used by rural-based entrepreneurs at the time they started their businesses and as established businesses in 2004, respectively, compared with urban-based business owners.

As shown in Figure 7, informal means of financing, such as personal savings, are one of the most prevalent sources of financing used by both urban- and rural-based entrepreneurs during the start-up phase, with three quarters of businesses relying on personal savings.

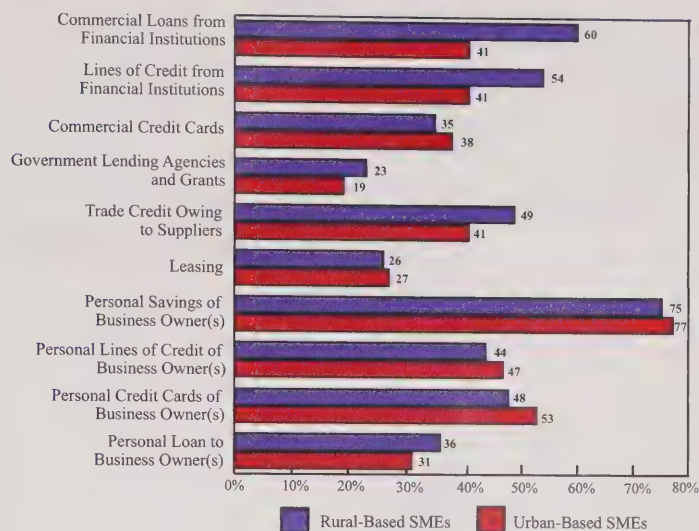
Rural-based SMEs turned to a greater extent to commercial loans (60 percent versus 41 percent) and lines of credit (54 percent versus 41 percent) to fund their start-up phase compared with urban-based SMEs. Greater assets, which could be used as collateral, may account for the fact that rural-based

SMEs are more likely to use formal commercial credit during start-up. This finding is supported by the fact that 47 percent of rural-based SMEs were required to pledge business assets compared with 38 percent of urban-based SMEs. This may be linked to the high concentration of rural-based SMEs in the agriculture sector, which ranks first in the usage of commercial loans and lines of credit.

Government loans and grants are also used more by rural-based SMEs compared with their urban-based counterparts (23 percent versus 19 percent). Once established, both rural- and urban-based SMEs exhibit a shift to more formal sources of financing as illustrated in Figure 8. Once established, rural-based SMEs are less likely to use personal savings of business owners (56 percent versus 75 percent during the start-up phase).

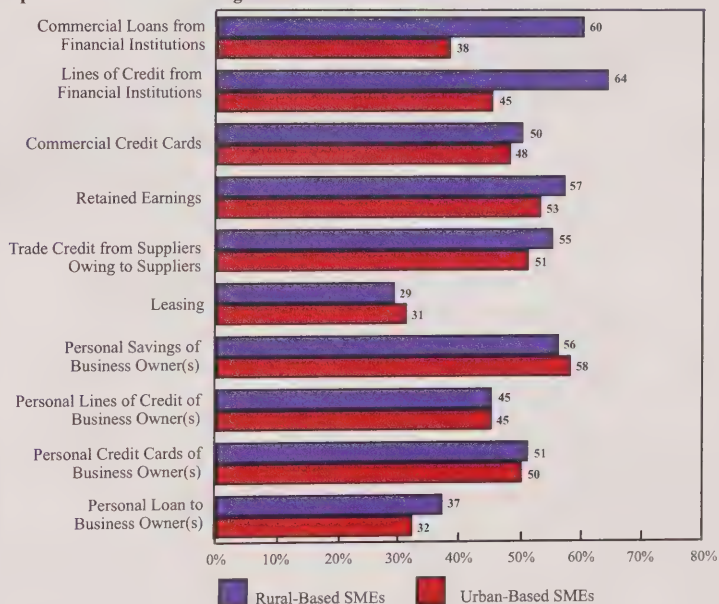
In terms of the type of credit supplier approached, rural-based SMEs are less likely to approach chartered banks for debt financing (47 percent versus 74 percent for urban-based SMEs) (Figure 9). This reflects the fact that rural-based SMEs tend to do business with credit unions and Caisses populaires (32 percent versus 18 percent).

**Figure 7**  
**Top Ten Sources of Financing Used During Business Start-up\***



\* Reported by SMEs operating in 2005 in relation to financing experiences when starting up their business at any time between 1999 and 2004.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

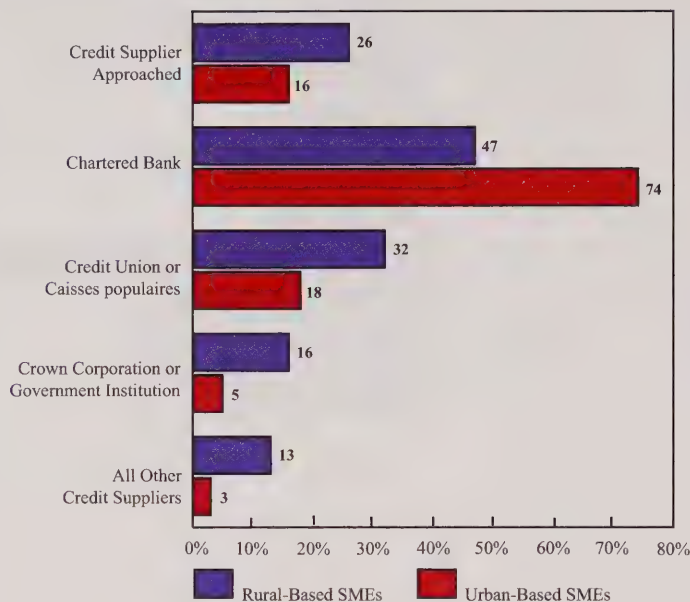
**Figure 8**  
**Top Ten Sources of Financing for Established Firms in 2004\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



**Figure 9**  
**Percentage of SMEs that Applied for Debt Financing and Creditor**  
**Types Approached**



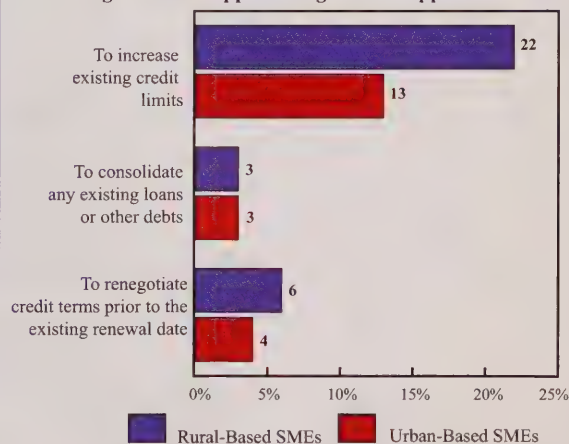
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Rural-based SMEs are more likely to deal with one financial institution for longer periods of time than urban-based SMEs. Forty-three percent of rural-based SMEs have been dealing with the same financial institution for more than 10 years compared with 33 percent of urban-based SMEs (Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004).

## OTHER FINANCING CHARACTERISTICS

More rural-based SMEs approached their credit suppliers to increase existing credit limits and to renegotiate credit terms prior to the existing renewal date than urban-based SMEs. Figure 10 shows that 22 percent of rural-based SMEs approached their credit suppliers to increase existing credit limits and 6 percent to renegotiate credit terms prior to the existing renewal date compared with 13 percent and 4 percent of urban-based SMEs respectively.

**Figure 10**  
**Percentage of SMEs Approaching Credit Suppliers**

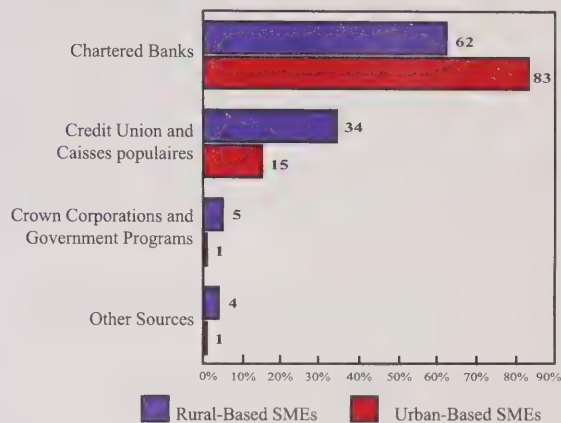


Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Over one third of rural-based SMEs do their day-to-day banking with credit unions and Caisses populaires compared with only 15 percent of urban-based SMEs (Figure 11). In contrast, 83 percent of urban-based SMEs do their day-to-day banking with chartered banks compared with 62 percent of rural-based SMEs. Even more interesting, rural-based SMEs are five times more likely to do their day-to-day banking with Crown corporations and government programs than urban-based SMEs. In general, rural-based SMEs are more satisfied with their financial institution than urban-based SMEs.

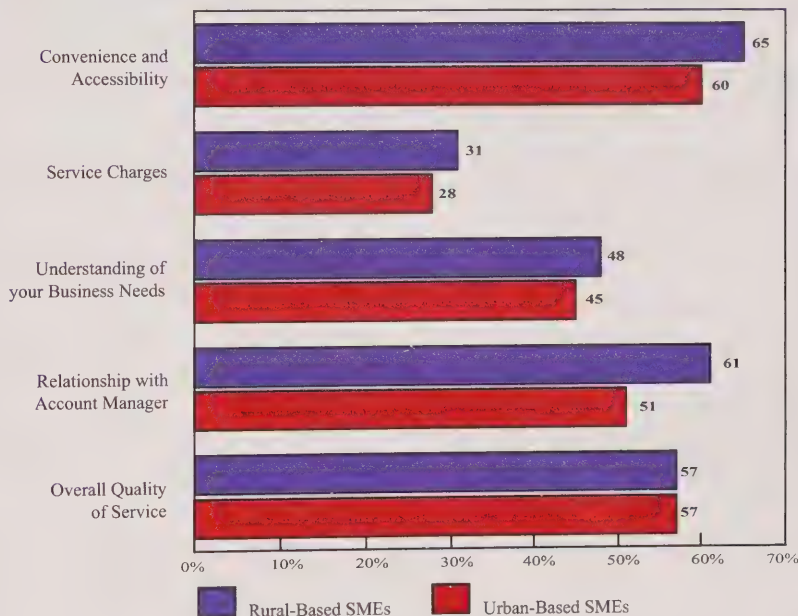
Figure 12 shows the rate of satisfaction of SMEs with their main financial institution. The level of satisfaction is measured according to the following criteria: overall quality of service, relationship with account manager, understanding of their business needs, service charges, and convenience and accessibility. In general, rural-based SMEs are more satisfied with their financial institution than urban-based SMEs.

**Figure 11**  
Type of Financial Institution Where Day-to-Day Banking Business is Conducted



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Figure 12**  
Rate of Satisfaction of SMEs with their Main Financial Institution



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Figure 13 presents information on SMEs' relationship with their designated account manager. Almost half of SMEs, both in rural and urban Canada, have had a designated account manager over the last three years. Both rural-based and urban-based SMEs have had, on average, two account managers over the last three years. Rural-based SMEs are more satisfied with how the account manager changeover was handled than urban-based SMEs (86 percent versus 70 percent).

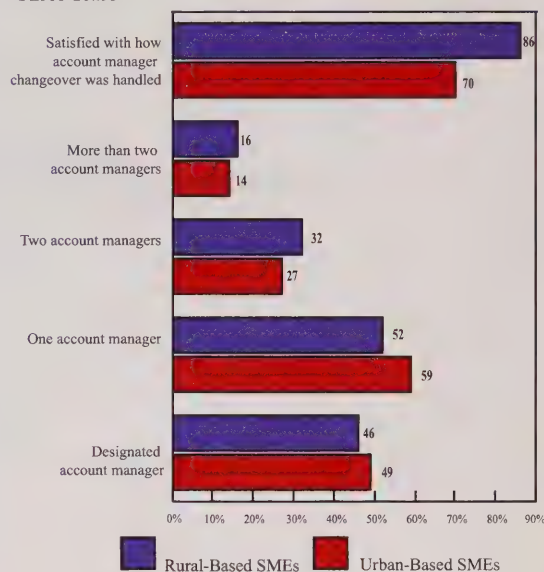
## SUMMARY AND DISCUSSION

Canada's rural-based SMEs make a significant contribution to the Canadian rural economy. Overall, rural-based SMEs are proportionally more concentrated throughout the Prairies and the Atlantic region. These regions are known for the greater importance of the agriculture/primary sector, which is consistent with the sectoral distribution of rural-based SMEs.

There are many obstacles facing entrepreneurs wanting to grow or diversify their businesses. The greater challenges perceived by rural-based SMEs, compared with their urban-based counterparts, are finding qualified labour, insurance rates, low profitability, levels of taxation and government regulations.

With respect to access to financing, this profile has shown that rural-based SMEs are more likely to request formal sources of financing, such as commercial credit, leasing and government funding, and are more likely to be approved than their urban-based counterparts. In addition, rural-based SMEs are more likely to approach credit unions or Caisses populaires for financing. More than one third of rural-based SMEs do their day-to-day banking with credit unions and Caisses populaires compared with only 15 percent of urban-based SMEs and rural-based SMEs are more likely to deal with one financial institution for longer periods of time than urban-based SMEs.

**Figure 13**  
Relationship with the Account Manager Over the Last Three Years



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



## REFERENCES

- Alasia, A. and E. Magnusson. "Occupational Skill Level: The Divide Between Rural and Urban Canada." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 6, No. 2, 2005.
- Beshiri, R. and E. Alfred. "Immigrants in Rural Canada." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 4, No. 2, 2002.
- Davis, C. and L. Hulett. Skills Needs in the Resource-Based Sectors in Atlantic Canada. Prepared by InnovaQuest for the Conference on "Skills Development in the Knowledge-Based Economy," Atlantic Canada Opportunities Agency, 1999.
- du Plessis, V. "Self-Employment Activity in Rural Canada." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 5, No. 5, 2004.
- du Plessis, V., R. Beshiri and R. Bollman. "Definitions of Rural." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 3, No. 3, 2001.
- Dupuy, R., F. Mayer and R. Morissette. Rural Youth: Stayers, Leavers and Return Migrants. Statistics Canada report submitted to the Rural Secretariat of Agriculture and Agri-Food Canada and to the Atlantic Canada Opportunities Agency, 2000.
- Fellegi, I. "Understanding Rural Canada: Structures and Trends." Presentation by the Chief Statistician of Canada, 1996.
- Keith, B. "More than just Farming: Employment in Agriculture and Agri-Food in Rural and Urban Canada." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 4, No. 8, 2003.
- Mendelson, R. "The Composition of Business Establishments in Smaller and Larger Communities in Canada." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 1, No. 3, 1999.
- Mwansa, P. and R. Bollman. "Community Demographic Trends within Their Regional Context." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 6, No. 3, 2005.
- Reimer, B. and P. Apedaile. The New Rural Economy in Canada. Prepared by the Canadian Rural Revitalization Foundation for the "Canadian Employment Research Forum," 2000.
- Singh, V. "The Rural-Urban Income Gap within Provinces: An Update to 2000." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 5, No. 7, 2004.
- St-Pierre, J. and R. Beaudoin. Financing Small and Medium-Sized Enterprises: Satisfaction, Access, Knowledge and Needs, 2001. Prepared by the Institute for SMEs, Université du Québec à Trois-Rivières, for Industry Canada, 2002.
- Tremblay, J. "Rural Youth Migration Between 1971 and 1996." Rural and Small Town Canada Analysis Bulletin, Statistics Canada, Vol. 2, No. 3, 2001.

## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [smefdi@ic.gc.ca](mailto:smefdi@ic.gc.ca).

## COPYRIGHT INFORMATION

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554

Fax: 613-947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available electronically on the World Wide Web in HTML format at the following address: [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/12-2008

ISBN 978-0-662-05973-8

60514

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises—Entrepreneurs des régions rurales*.





Les *Profilis de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports et des études sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances Canada, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-ptf.gc.ca](http://www.pme-ptf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, visitez le site Web de Statistique Canada à [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca). Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [prfpmc@ic.gc.ca](mailto:prfpmc@ic.gc.ca).

## INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimédia  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 264D, tour Ouest  
235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Tél. : 613-948-1554  
Télec. : 613-947-7155

Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML à [www.pme-ptf.gc.ca](http://www.pme-ptf.gc.ca).

## Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca). N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Iu188-4/12-2008

ISBN 978-0-662-05973-8

60514

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles – Rural-Based Entrepreneurs*.



Alasia, A. et E. Magnusson. « Le niveau de compétences professionnelles : le fossé entre les régions rurales et les régions urbaines du Canada », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 6, n° 2, 2005.

Beshiri, R. et E. Alfred. « Les immigrants au Canada rural », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 4, n° 2, 2002.

Davis, C. et L. Hulett. *Besoins en compétences dans le secteur primaire de la région de l'Atlantique*. Rapport préparé par InnovaQuest pour la Conférence sur le développement des compétences dans une économie axée sur le savoir, Agence de promotion économique du Canada atlantique, 1999.

du Plessis, V. « L'activité liée au travail autonome dans les régions rurales du Canada », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 5, n° 5, 2004.

du Plessis, V., R. Beshiri et R. Bollman. « Définitions de "rural" », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 3, n° 3, 2001.

Dupuy, R., F. Mayer et R. Morissette. *Les jeunes ruraux : rester, quitter, revenir*, rapport de Statistique Canada présenté au Secrétariat rural d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, 2000.

Fellegi, I. *Comprendre les structures et tendances du Canada rural*, présentation du statisticien en chef du Canada, 1996.

Keith, B. « Au-delà de l'agriculture proprement dite : l'emploi dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire dans les régions rurales et urbaines du Canada », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 4, n° 8, 2003.

Mendelson, R. « La composition des établissements commerciaux dans les petites et les grandes collectivités du Canada », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 1, n° 3, 1999.

Mwansa, P. et R. Bollman. « Les tendances démographiques des communautés dans leur contexte régional », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 6, n° 3, 2005.

Reimer, B. et P. Apedaile. *The New Rural Economy in Canada*, préparé par la Canadian Rural Revitalization Foundation pour le Canadian Employment Research Forum, 2000.

Singh, V. « L'écart entre les revenus ruraux et urbains dans les provinces : mise à jour jusqu'en 2000 », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 5, n° 7, 2004.

St-Pierre, J. et R. Beaudoin. *Le financement des PME canadiennes : Satisfaction, accès, connaissance et besoins*, 2001. Préparé par l'Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, pour Industrie Canada, 2002.

Tremblay, J. « Migration des jeunes ruraux entre 1971 et 1996 », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, Statistique Canada, vol. 2, n° 3, 2001.

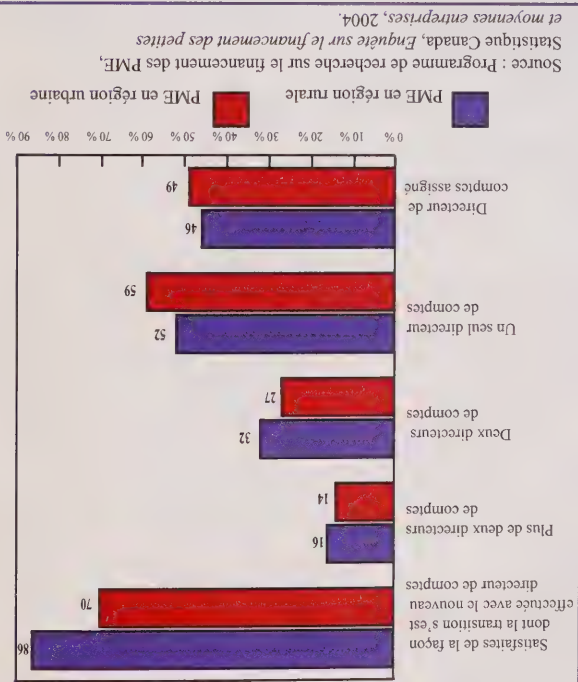
La figure 13 présente de l'information sur la relation entre les PME et le directeur des comptes s'occupant de leur dossier. Près de la moitié des PME, tant en région rurale qu'urbaine, ont fait affaire avec un directeur de comptes assigné au cours des trois dernières années. Les PME des deux régions ont fait affaire en moyenne avec deux directeurs de comptes au cours des trois dernières années. Les PME rurales sont plus satisfaites de la façon dont la transition s'est effectuée avec le nouveau directeur de comptes que les PME urbaines (86 % par rapport à 70 %).

## SOMMAIRE ET ANALYSE

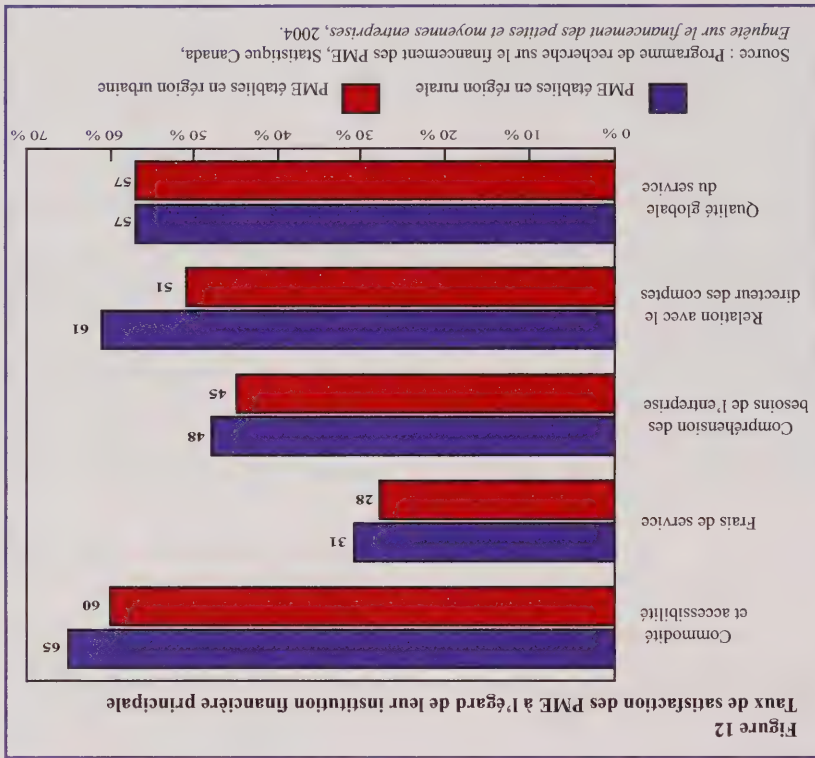
Les PME canadiennes situées en région rurale contribuent grandement à l'économie rurale du pays. Dans l'ensemble, elles sont proportionnellement plus nombreuses dans les Prairies et la région de l'Atlantique. Ces régions sont connues pour la prédominance du secteur agricole et du secteur primaire, ce qui coïncide avec la répartition sectorielle des PME établies en région rurale. Les entrepreneurs qui veulent faire prospérer ou diversifier leur entreprise se heurtent à de nombreux obstacles. Les principaux défis perçus par les PME situées en région rurale par rapport à celles situées en région rurale sont la difficulté à trouver de la main-d'œuvre qualifiée, les primes d'assurance, la piètre rentabilité, les taux d'imposition et la réglementation gouvernementale.

En ce qui a trait à l'accès au financement, le présent profil fait ressortir que les PME établies en région rurale sont plus nombreuses à se tourner vers des sources de financement officielles, comme le crédit commercial, la location-bail et le financement gouvernemental, et que le taux d'approbation de leurs demandes est plus élevé que celui de leurs homologues urbains. Par ailleurs, les PME situées en région rurale s'adressent davantage aux coopératives

**Figure 13**  
Relation avec le directeur des comptes au cours des trois dernières années

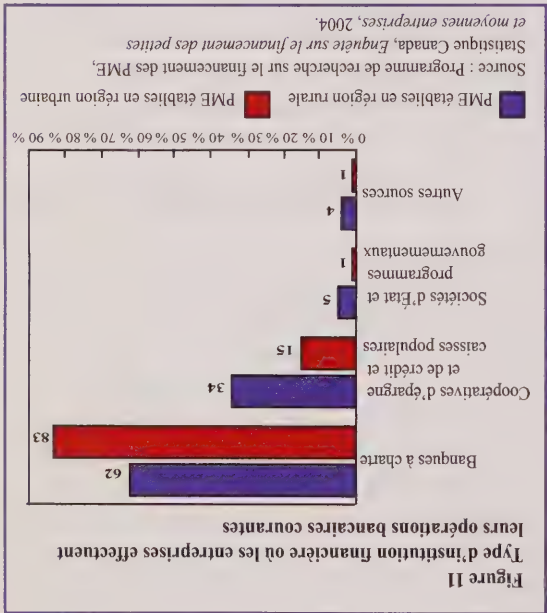


d'épargne et de crédit ou aux caisses populaires pour obtenir du financement. Plus du tiers des PME rurales effectuent leurs opérations bancaires courantes auprès de coopératives d'épargne et de crédit ou de caisses populaires, par rapport à seulement 15 % des PME urbaines, et les PME rurales font généralement affaire avec une seule institution financière, pendant de plus longues périodes, que les PME établies en région urbaine.



Plus du tiers des PME établies en région rurale effectuent leurs opérations bancaires courantes auprès de coopératives d'épargne et de crédit et de caisses populaires, par rapport à seulement 15 % des PME établies en région urbaine (figure 11). Par contre, 83 % des PME en région urbaine effectuent leurs opérations bancaires courantes auprès de banques à charte, par rapport à 62 % pour les PME des régions rurales. Qui plus est, la proportion de PME rurales effectuant leurs opérations bancaires courantes auprès de sociétés d'État et de programmes gouvernementaux est cinq fois plus élevée que celle de PME urbaines.

La figure 12 présente le taux de satisfaction des PME à l'égard de leur institution financière principale. Le degré de satisfaction se mesure selon les critères suivants : la qualité globale du service, la relation avec le directeur des comptes, la compréhension des besoins de l'entreprise, les frais de service, et la commodité et l'accessibilité. En général, les PME établies en région rurale sont plus satisfaites de leur institution financière que celles situées en région urbaine.

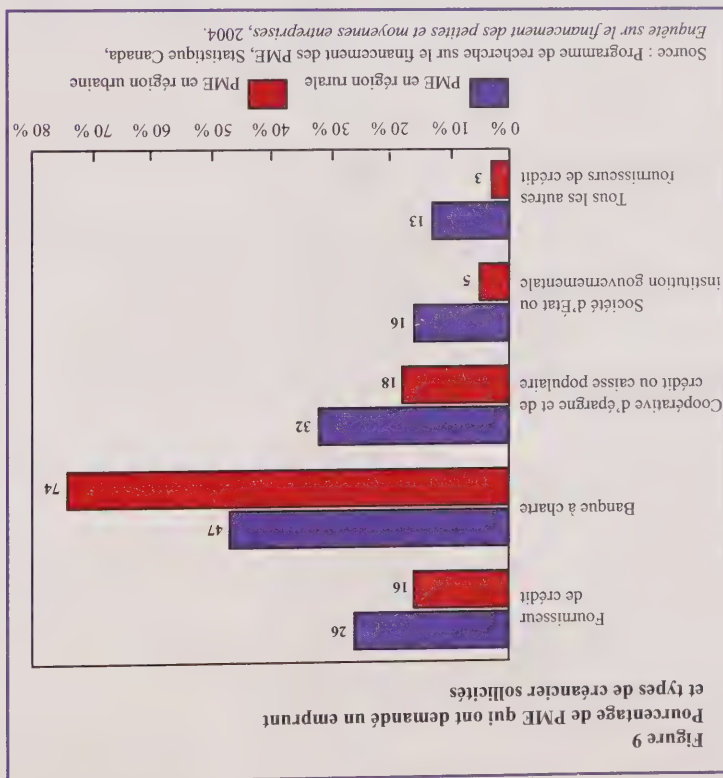
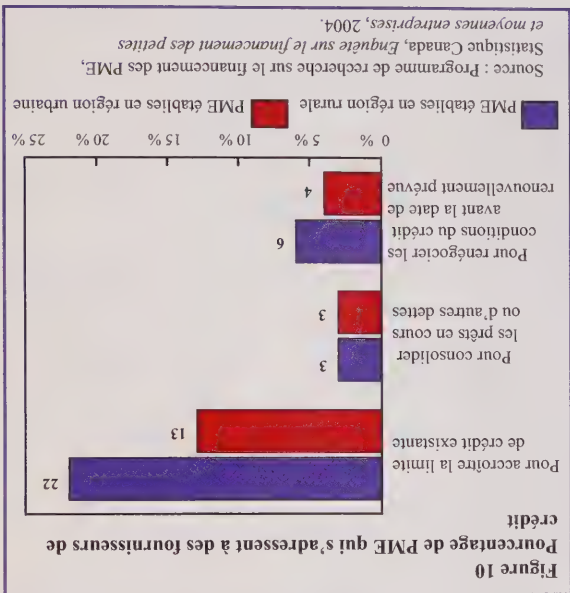


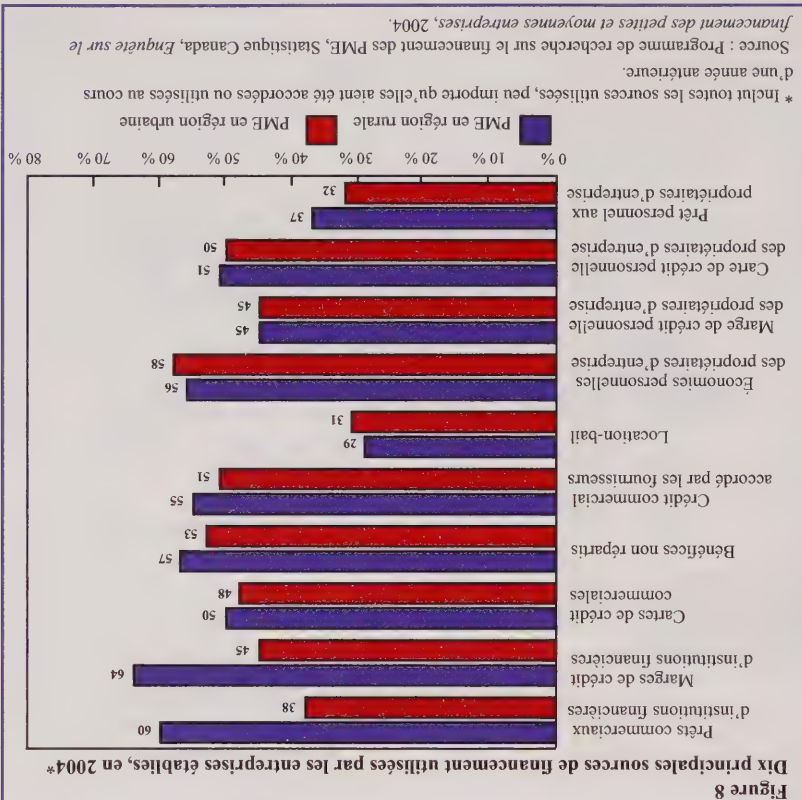
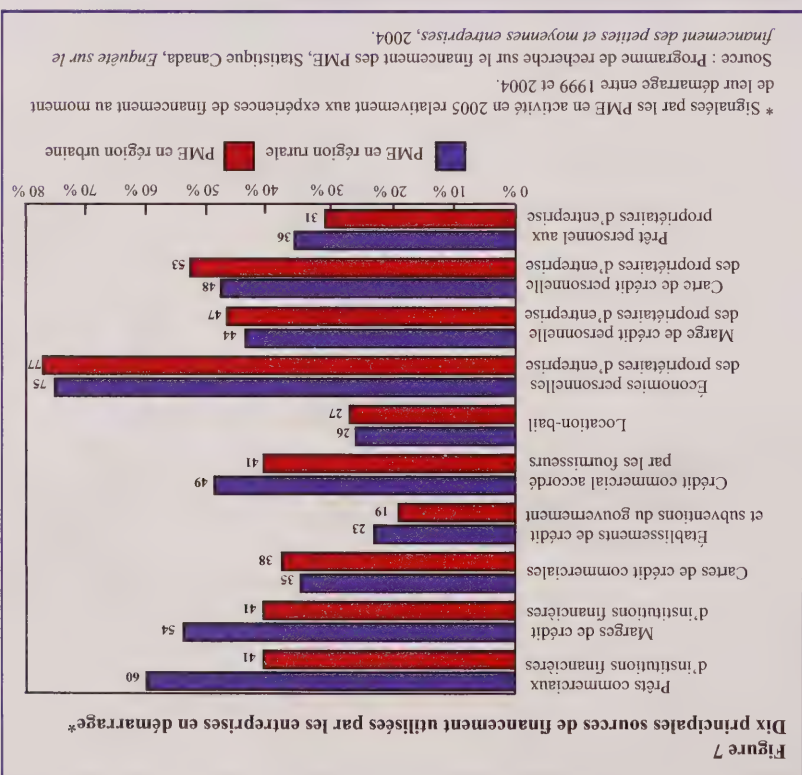


Les PME situées en région rurale sont plus nombreuses que les PME urbaines à s'être adressées à leur fournisseur de crédit pour accroître leur limite de crédit existante et renégocier les conditions du crédit avant la date de renouvellement. La figure 10 montre que 22 % des PME rurales se sont adressées à leur fournisseur de crédit pour accroître leur limite de crédit existante et renégocier les conditions du crédit avant la date de renouvellement. La figure 10 par rapport à 13 % et 4 % respectivement des PME établies en région urbaine.

## AUTRES CARACTÉRISTIQUES DU FINANCEMENT

Les PME établies en région rurale ont davantage tendance à faire affaire avec une seule institution financière, pendant de plus longues périodes, que les PME situées en région urbaine. Quarante-trois pour cent des PME rurales font affaire avec la même institution financière depuis plus de dix ans par rapport à 33 % pour les PME urbaines (Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004).





moment où ils ont créé leur entreprise et en tant qu'entreprise bien établie en 2004, respectivement, par rapport aux propriétaires d'entreprise en région urbaine.

Comme le montre la figure 7, les moyens informels de financement, comme les économies personnelles, constituent l'une des principales sources de financement utilisées par les entrepreneurs tant en région urbaine que rurale à l'étape du démarrage, les trois quarts d'entre eux s'étant servis de leurs économies personnelles.

Les entrepreneurs en région rurale ont opté en plus grand nombre pour des prêts commerciaux (60 % par rapport à 41 %) et les marges de crédit (54 % par rapport à 41 %) pour financer le démarrage de leur entreprise, par rapport à leurs homologues urbains. Le plus grand volume d'actifs, qui pourrait être utilisé en nantissement, peut expliquer le fait que les PME en région rurale sont davantage portées à avoir recours au crédit commercial officiel à leur démarrage. Cette constatation est étayée par le fait que 47 % des PME en région rurale ont dû donner des biens commerciaux en nantissement par rapport à 38 % des PME en région urbaine. Ceci est peut-être

du à la concentration élevée de PME rurales dans le secteur agricole, lequel est le plus grand utilisateur des crédits commerciaux et des marges de crédit. Les PME rurales ont également davantage recours aux prêts et subventions du gouvernement que les PME urbaines (23 % par rapport à 19 %). Une fois qu'elles sont établies, tant les PME en région rurale que celles en région urbaine se tournent vers des sources de financement plus officielles, comme l'illustre la figure 8. Une fois établies, les PME rurales choisissent en moins grand nombre d'avoir recours aux économies personnelles des propriétaires d'entreprises (56 % par rapport à 75 % à l'étape de démarrage).

Pour ce qui est du type de fournisseur de crédit sollicité, les PME établies en région rurale s'adressent moins souvent aux banques à charte pour obtenir un emprunt (47 % par rapport à 74 % pour les PME établies en région urbaine) (figure 9). Ceci reflète le fait que les PME rurales ont tendance à faire affaire avec des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses populaires (32 % par rapport à 18 % pour les PME urbaines).

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

#### CONDITIONS DU CRÉDIT POUR LES ENTREPRENEURS EN RÉGION RURALE EN 2004

- Les formes de financement les plus demandées étaient les prêts à terme (44 %), de nouvelles marges de crédit (24 %) et les prêts à court terme (19 %).
- Les entrepreneurs en région rurale ont demandé en moyenne des prêts à terme de 104 000 \$, le montant autorisé étant de 95 000 \$ (par rapport à des demandes de 150 000 \$ et des autorisations de 137 000 \$ pour les entrepreneurs urbains).
- Pour les nouvelles marges de crédit, la demande moyenne s'élevait à 71 000 \$, le montant autorisé étant de 76 000 \$ (par rapport à des demandes de 91 000 \$ et des autorisations de 95 000 \$ pour les entrepreneurs urbains).
- Pour les prêts à court terme, la demande moyenne s'élevait à 65 000 \$, le montant autorisé étant de 131 000 \$ (par rapport à des demandes de 141 000 \$ et des autorisations de 261 000 \$ pour les entrepreneurs urbains).
- Quarante-cinq pour cent des entrepreneurs en région rurale demandant un financement ont dû donner des biens personnels en garantie (40 % pour les entrepreneurs en région urbaine).
- Quarante-sept pour cent des entrepreneurs ruraux demandant un financement ont dû donner des biens d'entreprise en garantie (38 % pour les entrepreneurs en région urbaine).
- Les états financiers des entreprises, les états financiers personnels et les demandes officielles étaient les documents les plus souvent demandés par le fournisseur de crédit.



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000, 2001 et 2004.

Type de financement	2004						2001						2000					
	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région	PMIE en rurale	PMIE en région
Emprunt	Taux d'approbation	88	77	87	76	87	22	17	31	21	Taux d'approbation	88	79	9	87	74	Taux d'approbation	81
	Taux de demande	26	16	22	17	31	21	9	79	9	Taux de demande	4,7	2,6	6	8	9	Taux de demande	4
Location-acquisition	Taux d'approbation	99	94	98	92	99	97	Taux d'approbation	99	97	Taux d'approbation	99	99	97	Taux d'approbation	99	Taux d'approbation	99
	Taux de demande	1,4	1,1	<1	1	4	2	Taux de demande	1,4	2	Taux de demande	1,4	1,1	<1	1	4	Taux de demande	1
Capitaux propres	Taux d'approbation	n.d.	40	n.d.	n.d.	81	74	Taux d'approbation	n.d.	74	Taux d'approbation	n.d.	40	n.d.	n.d.	81	Taux d'approbation	n.d.
	Taux de demande	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Taux de demande	n.d.	n.d.	Taux de demande	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Taux de demande	n.d.

Tableau 3  
Taux de demande de financement et taux d'approbation, 2000, 2001 et 2004

rurale ont présenté plus de demandes de financement par emprunt et location-bail que leurs homologues en région urbaine, et le taux d'approbation était plus élevé. En fait, 88 % et 99 % respectivement des PME en région rurale ont vu leurs demandes de financement par emprunt et par location-bail approuvées, par rapport à des taux d'approbation de 77 % et 94 % respectivement pour les PME établies en région urbaine. Les principales conclusions tirées au chapitre du financement sont les suivantes :

- Les entrepreneurs ruraux ont plus facilement accès au financement par emprunt et par location-bail, comme en témoigne le taux plus élevé d'approbation de leurs demandes.
- Les entrepreneurs en région rurale se tournent généralement davantage vers des moyens officiels de financement quand ils sont bien établis.
- Les entrepreneurs en région rurale ont davantage recours aux prêts et subventions du gouvernement.

Selon une comparaison entre l'enquête de 2004 et les enquêtes antérieures de 2000 et 2001, la demande de financement par emprunt, location-bail et capitaux propres de la part des PME en région rurale a grandement fluctué. Le taux de demande de financement par emprunt s'élevait à 31 % en 2000, pour régesser à 22 % en 2001 et remonter à 26 %

## SOURCES DU FINANCEMENT

en 2004. Le taux de demande de financement par location-bail a diminué au fil du temps, s'élevant à 9 % en 2000, pour chuter à 6 % en 2001 et descendre à 4,7 % en 2004. En revanche, on n'a observé aucune différence significative dans les taux d'approbation des emprunts et de la location-bail pour les PME établies en région rurale.

Les taux élevés de demande et d'approbation des PME en région rurale sont étroitement liés au secteur agricole, qui a enregistré les taux de demande et d'approbation d'emprunt les plus élevés de tous les secteurs. Les taux élevés d'approbation peuvent être attribués au fait que les PME agricoles possèdent plus de capitaux et d'actifs (c'est-à-dire propriété foncière et équipement) à donner en nantissement que la plupart des autres PME.

Les sources officielles de crédit commercial, comme les prêts à terme et les marges de crédit, ont été pendant longtemps considérées comme la principale source de financement des petites entreprises. Toutefois, les capitaux propres personnels et le crédit investis dans l'entreprise deviennent également d'importantes sources de capitaux pour les propriétaires de petites entreprises. Les figures 7 et 8 énumèrent les dix principales sources de financement utilisées par les entrepreneurs en région rurale, au

- <sup>3</sup> Marge bénéficiaire brute = (ventes nettes – coût des produits vendus) / ventes nettes.  
<sup>4</sup> Les coefficients de liquidité fournissent de l'information sur la capacité d'une entreprise à respecter ses obligations financières à court terme.  
<sup>5</sup> Les ratios de levier financier mesurent le recours à l'emprunt et aux capitaux propres pour financer les actifs.

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

\* Le total de ces chiffres peut être inexact du fait que les chiffres ont été arrondis, ou en raison de l'absence de certaines données figurant au bilan ou dans les résultats.

Indicateurs du rendement et de la situation financière des PME		
Ratios capitaux d'emprunt/capitaux propres	1,1	1,14
Ratio d'endettement	0,52	0,53
Coefficient de liquidité (coefficient de liquidité générale moyen)	1,4	1,7
Ratio de rentabilité, marge bénéficiaire brute	26 %	29 %
Information sur les résultats		
Recettes	Ventes	573 000
	Autres recettes	45 000
	Total	600 000
Coût des biens vendus		409 000
Profit net (perte) avant impôt		44 000
		n.d.
Information tirée du bilan		
Actif	À court terme	168 000
	Immobilisé	327 000
	Total	495 000
Passif	À court terme	119 000
	À long terme	141 000
	Total	260 000
Capitaux propres	Bénéfices non répartis	131 000
	Total	249 000
		137 000
		284 000
		162 000
		122 000
		533 000
		323 000
		211 000
Information tirée du bilan		
	PME en région rurale (moyenne, en \$)	PME en région urbaine (moyenne, en \$)

Chiffres des états financiers, 2004\*

Tableau 2

**FINANCEMENT**

Le tableau 3 et les figures 7 à 13 présentent un aperçu de l'activité de financement des PME établies en région rurale en 2004, par rapport aux entrepreneurs en région urbaine. En 2004, les entrepreneurs en région

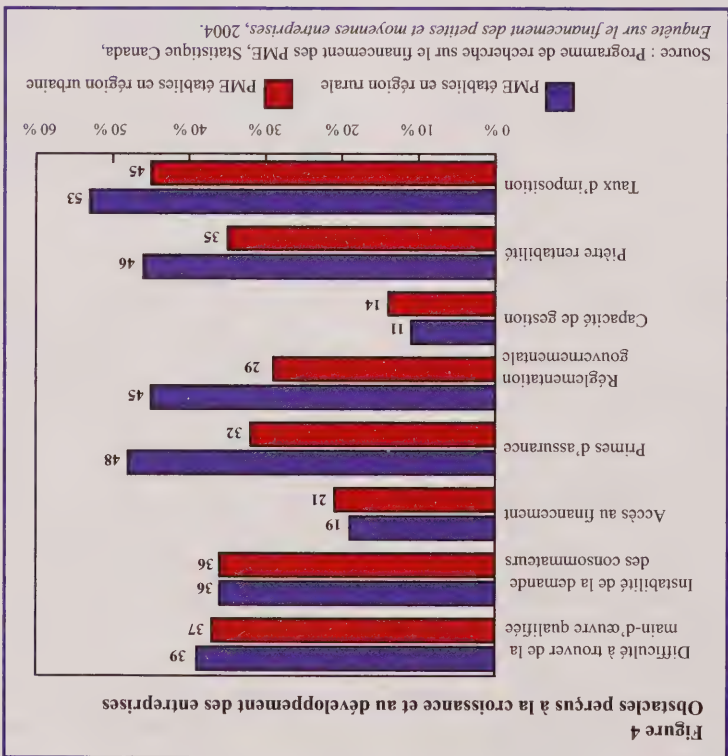
- ont des ratios de solvabilité à long terme comparables (les ratios moyens d'endettement et de capitaux propres des PME rurales sont de 0,52 et 1,1 respectivement, comparativement à 0,53 et 1,14 respectivement pour les PME urbaines).

- ont des ratios de levier financier<sup>5</sup>. En moyenne, les PME appartenant à un entrepreneur en région rurale :
- ont des taux de rentabilité plus faibles que les entrepreneurs urbains (26 % par rapport à 29 %);
- sont moins en mesure de respecter leurs obligations financières à court terme que les entrepreneurs urbains (le coefficient moyen de liquidité générale des PME rurales est de 1,4, par rapport à 1,7 pour les PME urbaines);

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Caractéristiques	Entrepreneurs établis en région urbaine	Entrepreneurs établis en région rurale
Sexe	Femmes (18 %), hommes (65 %) et partenariats mixtes (17 %)	Femmes (13 %), hommes (60 %) et partenariats mixtes (27 %)
Âge	Moins de 40 ans (20 %)	Moins de 40 ans (14 %)
Langue maternelle	Anglais (66 %), Français (17 %) et autres langues non officielles (17 %)	Anglais (70 %), Français (24 %) et autres langues non officielles (6 %)
Statut minoritaire	Minorités visibles (10 %), Autochtones (1 %) et personnes handicapées (3 %)	Minorités visibles (1 %), Autochtones (2 %) et personnes handicapées (6 %)
Expérience en gestion	Plus de 10 ans (65 %)	Plus de 10 ans (81 %)
Activité d'exportation	Entreprises qui exportent à l'étranger (9 %)	Entreprises qui exportent à l'étranger (6 %)
Moyen employé pour devenir propriétaire	Parti de zéro (80 %), reprise de l'affaire d'un membre de la famille (5 %) et reprise de l'affaire d'une personne autre qu'un membre de la famille (13 %)	Parti de zéro (64 %), reprise de l'affaire d'un membre de la famille (22 %) et reprise de l'affaire d'une personne autre qu'un membre de la famille (13 %)

## PROFIL DES ENTREPRENEURS ÉTABLIS EN RÉGION RURALE ET DE CEUX ÉTABLIS EN RÉGION URBAINE



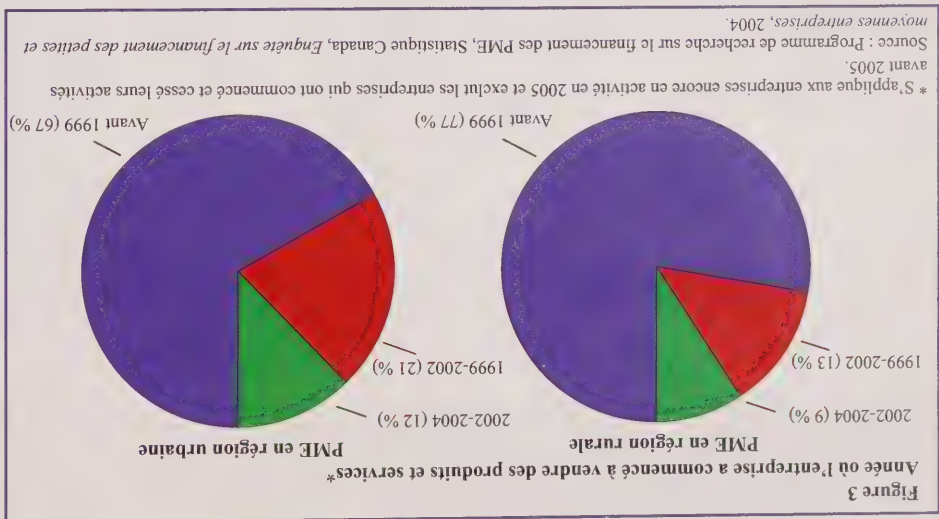


## CROISSANCE DES ENTREPRISES ET OBSTACLES PERÇUS

Il peut s'avérer difficile pour les entrepreneurs d'établir et de faire prospérer une entreprise. Les

un léger retard par rapport aux régions urbaines (4 % par an, en moyenne, en région rurale par rapport à 6 % en région urbaine). Selon des études antérieures portant sur la période allant de 1993 à 1996, le taux de démarrage d'entreprises était également moins élevé dans les collectivités de petite taille que dans les grandes (Mendelson, 1999). Si l'on exclut les entreprises évoluant dans le secteur agricole, le profil d'âge des entreprises en région rurale se rapproche toutefois de celui des entreprises en région urbaine. Les PME agricoles et, plus précisément, les exploitations agricoles familiales, sont généralement en activité depuis plus longtemps que les entreprises des autres secteurs. En fait, moins de 15 % des PME agricoles avaient été établies après 1999.

entrepreneurs ruraux, en particulier ceux des régions éloignées, se heurtent probablement à des obstacles supplémentaires comme la distance accrue jusqu'aux marchés et aux services aux entreprises. La figure 4 présente les obstacles à la croissance de l'entreprise perçus par les PME en région rurale et celles en région urbaine. Si l'on compare les obstacles relevés par les PME en région rurale et celles en région urbaine, on observe de nombreuses similitudes : recrutement de travailleurs qualifiés, accès au financement, instabilité de la demande des consommateurs et capacité de gestion. Les taux d'imposition sont considérés comme le plus grand obstacle tant par les PME établies en région urbaine que celles établies en région rurale, tandis que la capacité de gestion constitue l'obstacle le moins grand. Ces constatations sont similaires à celles faites par St-Pierre et Beaudoin (2002). Les PME rurales semblent plus préoccupées que celles des régions urbaines par les obstacles suivants : taux d'imposition, primes d'assurance, piètre rentabilité et réglementation gouvernementale.



Comme on le voit à la figure 3, les PME établies en région rurale sont, en moyenne, en activité depuis un peu plus longtemps que les entreprises situées dans les centres urbains. Environ 77 % des PME rurales exerçaient leurs activités depuis plus de cinq ans en 2004, par rapport à seulement 67 % des PME urbaines. Ceci pourrait signifier qu'entre 1999 et 2004, le taux de démarrage d'entreprises en région rurale a accusé

Le tableau 1 montre qu'un plus de la moitié des PME des provinces de l'Atlantique se trouvent en région rurale, proportion qui coïncide avec la part de population vivant en région rurale (46 %). Dans toutes les régions, les proportions de PME rurales sont plus élevées que les proportions de population vivant en région rurale.

La figure 2 présente la répartition des PME établies en région rurale à travers le pays. Les Prairies comptent la proportion la plus élevée, avec 36 %, suivies du Québec (24 %), de l'Ontario (21 %), des provinces de l'Atlantique (11 %) et de la Colombie-Britannique (8 %).

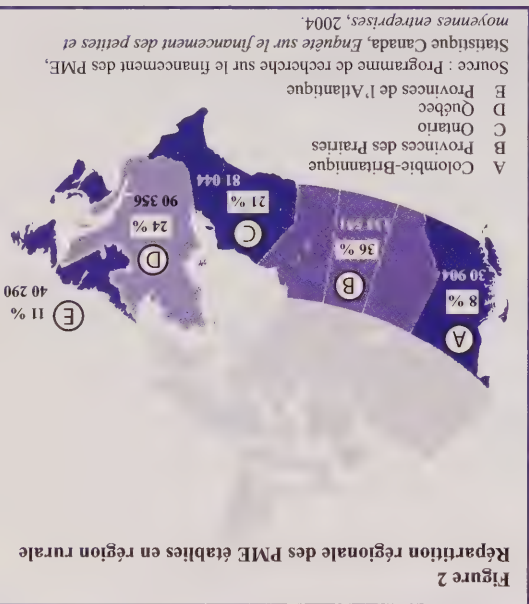
En 2004, les PME établies en région rurale affichaient un chiffre d'affaires annuel combiné de 216 milliards de dollars, par rapport à 623 milliards de dollars pour les entreprises situées en région urbaine. Les PMR rurales représentaient donc 26 % du chiffre d'affaires total des PME canadiennes en 2004.

\* Le recensement de Statistique Canada définit la région urbaine comme une région qui compte au moins 1 000 habitants et a une densité de population d'au moins 400 habitants par kilomètre carré. Tout le territoire à l'extérieur des régions urbaines est considéré comme rural. Ensemble, les régions urbaines et rurales couvrent tout le Canada.

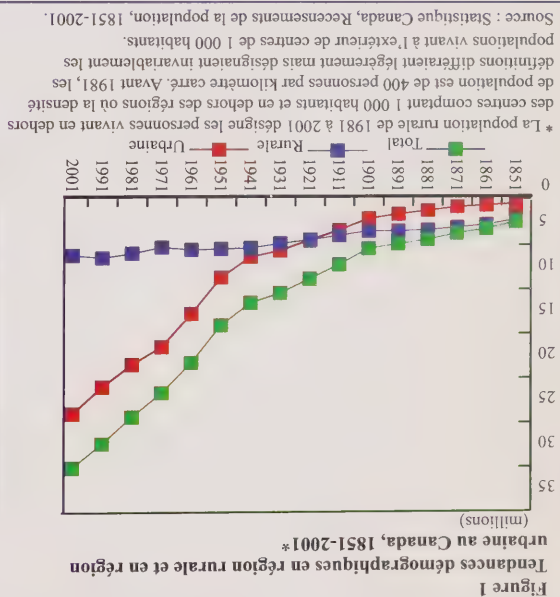
Sources : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Recensement de 2001. entreprises, 2004; Statistique Canada, Recensement de 2001.

Tableau 1 Répartition régionale des PME et de la population dans les régions rurales et urbaines, 2004

	Rurale		Urbaine	
	Population*	PME	Population*	PME
Provinces de l'Atlantique	46	51	54	49
Québec	20	31	80	69
Ontario	15	17	85	83
Prairies	23	46	77	54
Colombie-Britannique	15	16	85	84
Yukon, Nunavut et Territoires du Nord-Ouest	46	n.d.	54	100
Canada	20	28	80	72



depuis, celle-ci n'a pas égalé le rythme rapide de la croissance dans les régions urbaines (figure 1). En 2006, seulement 20 % des Canadiens vivaient en région rurale.



De nombreux facteurs contribuent à l'urbanisation du Canada. Selon des études, il y a une tendance stable à l'émigration dans de nombreuses régions rurales, principalement de la part des jeunes vivant en région rurale (Fellge, 1996). On observe un exode des jeunes des régions rurales depuis 1971, ces derniers se rendant dans les centres urbains pour y suivre des études ou acquérir une expérience de travail (Tremblay, 2001). Tout au plus, seulement 39 % de ces jeunes retourneront dans leur collectivité rurale (Dupuy et coll., 2000). En 2001, les professions non spécialisées étaient nettement plus nombreuses dans les régions principalement rurales, tandis que les professions en gestion et les professions libérales se concentraient davantage dans les régions principalement urbaines (Alasia et Magnusson, 2005). Les titulaires de diplôme sont plus nombreux dans les

**ENTREPRENEURIAL RURAL**

En 2004, il y avait 392 000 PME établies en région rurale, soit 28 % des PME canadiennes, dont le nombre est estimé à 1,4 million. Cette proportion est légèrement plus élevée que la proportion de la population canadienne vivant en région rurale (20 %) (tableau 1). Ceci donne à penser que les Canadiens vivant en région rurale sont plus nombreux à travailler à leur compte que ceux vivant dans les centres urbains<sup>2</sup>.

On observe également une tendance chez les immigrants à s'installer dans les centres urbains canadiens plutôt qu'en région rurale. En 2001, les immigrants représentaient 18 % de la population canadienne et 89 % d'entre eux vivaient en région urbaine (Beshiri et Alfred, 2002). Cette tendance importante a nui aux entreprises rurales puisqu'on estime que 70 % de la croissance de la population active au Canada entre 1991 et 2001 est attribuable aux immigrants.

D'importants changements se produisent également sur le marché de l'emploi rural. Traditionnellement, l'emploi dans de nombreuses régions rurales était grandement tributaire des entreprises évoluant dans le secteur des ressources naturelles. Comme on le mentionnera plus loin dans le présent article, les progrès technologiques et l'automatisation changent la façon dont le travail est effectué dans ces industries, en particulier en agriculture. Le secteur agricole supprime des emplois puisque les travailleurs sont progressivement remplacés par des machines (Mwansa et Bollman, 2005). D'après le recensement de l'agriculture de Statistique Canada, le nombre d'exploitations agricoles diminue au Canada, ayant chuté de 11 % en cinq ans entre 1996 et 2001.

grandes villes qu'en région rurale. Cette situation peut poser problème aux entreprises rurales qui ont besoin d'une main-d'œuvre qualifiée.

<sup>1</sup> La croissance démographique naturelle (accroissement naturel) se produit quand le nombre de naissances est supérieur au nombre de décès.

<sup>2</sup> La densité d'entreprises mesure le nombre d'entreprises dans une population divisé par le nombre d'habitants. Selon le recensement de Statistique Canada effectué en 2006 et les données du *Registre des entreprises*, 6 % des Canadiens vivant en région rurale sont propriétaires d'une PME, par rapport à 4 % de ceux vivant en région urbaine.



# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

octobre 2008

## Entrepreneurs en région rurale

Christine Carrington et Lubaki Zantoko  
Direction générale de la petite entreprise et du tourisme  
Industrie Canada

Cet article, qui repose sur la base de données détaillée du Programme de recherche sur le financement des PME, en particulier l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004, présente le profil des entrepreneurs canadiens en région rurale, puis examine les besoins et pratiques de financement propres aux PME rurales et les compare avec ceux des PME urbaines.

### DÉFINITIONS

Les petites et moyennes entreprises (PME) en région rurale sont définies comme les établissements commerciaux comptant moins de 500 employés et enregistrant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions de dollars. Sont exclus les organismes sans but lucratif ou publics, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives et les sociétés de financement et de crédit-bail. Plusieurs définitions sont utilisées pour répartir en catégories les régions rurales (du Plessis et coll., 2001). Dans le présent article, sauf indication contraire, les régions rurales du Canada sont principalement recensées en fonction du code postal – un zéro comme deuxième chiffre dans un code postal désigne une région rurale.

Cette définition des PME en région rurale est tirée de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004. L'enquête a adopté récemment la définition de région rurale et petite ville (RRPV) pour recenser les régions rurales. Les RRPV incluent la population vivant dans les régions se trouvant en dehors des aires de navette quotidienne de centres urbains plus grands (plus de 10 000 habitants). Les recherches ultérieures ayant trait au Programme de recherche sur le financement des PME utiliseront la définition de RRPV.

### Points saillants pour 2004 du profil des entrepreneurs en région rurale

- En 2004, les petites et moyennes entreprises (PME) établies en région rurale représentaient 28 % des PME canadiennes, dont le nombre est estimé à 1,4 million. Cette proportion est légèrement plus élevée que celle de la population canadienne vivant en région rurale (20 %).

- Les provinces des Prairies comptaient la proportion la plus élevée de PME établies en région rurale (36 %), suivies du Québec (24 %), de l'Ontario (21 %), des provinces de l'Atlantique (11 %) et de la Colombie-Britannique (8 %).

- En 2004, près du tiers des PME établies en région rurale évoluaient dans le secteur agricole et dans le secteur primaire, comme l'exploitation minière, les pêches et l'exploitation forestière.

- Les PME se trouvant en région rurale sont en activité depuis plus longtemps, comptent moins d'employés et sont plus souvent des entreprises appartenant à un travailleur indépendant.

- Les PME rurales affichent un rendement financier plus faible que celui des entreprises des centres urbains.

- Les PME rurales ont davantage tendance à se tourner vers des sources de financement officielles, comme le crédit commercial, et leurs demandes sont approuvées dans une plus grande proportion.

- Plus du tiers des PME rurales effectuent leurs opérations bancaires courantes auprès de coopératives d'épargne et de crédit et de caisses populaires, par rapport à seulement 15 % des PME urbaines.

- Les PME rurales ont davantage tendance à faire affaire avec une seule institution financière, pendant de plus longues périodes, que les PME urbaines.

### TENDANCE DÉMOGRAPHIQUE DANS LES RÉGIONS RURALES DU CANADA

Depuis 1921, la population vivant en région rurale au Canada n'a jamais dépassé celle vivant dans les centres urbains. Même si les régions rurales ont connu une croissance démographique naturelle modérée



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

Government  
Publications

## SMALL BUSINESS

CA1  
I97  
~S59

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

February 2009

## Borrowers under the Canada Small Business Financing Program

Christine Carrington  
Small Business and Tourism Branch, Industry Canada

*Small and medium-sized enterprises (SMEs) account for the majority of businesses in Canada and drive job creation, productivity and growth in the economy. Access to sufficient and appropriate financing is a critical element for SMEs to succeed in the marketplace. The Canada Small Business Financing Act (CSBFA), created in 1999, is a partnership between the Government of Canada and financial institutions to extend the supply of credit to small businesses. The Canada Small Business Financing (CSBF) program aims to help new businesses establish themselves and expand, improve access to loans that would otherwise be unavailable to small firms and, thereby, stimulate economic growth in Canada.*

*Using data from the SME Financing Data Initiative, this article provides an overview of the characteristics of borrowers under the CSBF program and compares financing activity between CSBF program borrowers and the Canadian SME population.*

### Summary of Key Findings:

*During the 2004–2005 period, a total of 11 112 loans were extended under the CSBF program worth \$1 billion.<sup>1</sup> The majority of CSBF program loans (64 percent) were made to small businesses in Ontario and Quebec. CSBF program borrowers were typically found to operate younger businesses (many still in the start-up stage) in Canada's service industries. Furthermore, SMEs under the CSBF program had a higher growth orientation and were more likely to be involved in research and development (R&D) activities. In terms of financing, CSBF program borrowers had significantly higher capital needs than other Canadian SMEs and, likely due to their participation in the CSBF program, were more likely to have their financing applications approved in 2004. At the same time, CSBF program borrowers faced more stringent credit application requirements than other SME borrowers in terms of documents requested and collateral required as security. Aside from formal credit instruments, CSBF program borrowers*

*were also more likely to draw on informal sources of financing, such as personal savings, credit instruments of the business owner or trade credit from suppliers.*

### DEFINITIONS

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined as commercial (for-profit) businesses with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues. Excluded are non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and finance and leasing companies.

This analysis compares the profile and financing activity of SMEs that received financing under the *Canada Small Business Financing Act*, either in 2004 or previously, with those of the Canadian SME population.

## OVERVIEW OF THE CANADA SMALL BUSINESS FINANCING PROGRAM

The *Canada Small Business Financing Act* (CSBFA) was created in 1999 as the successor to the *Small Business Loans Act* (SBLA), which had assisted small businesses in obtaining debt financing since 1961. The CSBF program seeks to increase the availability of loans for establishing, expanding, modernizing and improving small businesses.

Under the program, a small business must apply for a loan at a financial institution (bank, credit union

<sup>1</sup> Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Annual Report 2004–2005*, 2006.



or Caisses populaires). There is currently a network of about 1285 private-sector lenders that are able to participate in the program, with about 14 600 points of service across Canada. Lenders are responsible for all credit decisions, making the loans, providing loan funds and registering the loans with Industry Canada. Lenders are also responsible for the administration of loans. The Government of Canada pays lenders 85 percent of any eligible losses incurred on defaulted loans, with lenders being responsible for the remaining 15 percent.

Between 1999 and 2004, the CSBF program facilitated nearly \$5.4 billion in debt financing through approximately 66 000 loans. The average loan size throughout this period was \$82 000 (see Figure 1),<sup>2</sup> and the average loan term was 68.5 months.

During the 2004–2005 period,<sup>3</sup> a total of 11 112 loans were extended under the CSBF program worth \$1 billion.<sup>4</sup> CSBF program loans were made to small businesses in every province and territory. While the majority of CSBF program borrowers were located in Canada's largest provinces, Quebec (36 percent) and Ontario (28 percent), the proportions were not consistent with their shares of the overall SME population. There was significantly higher CSBFA lending occurring in Quebec per business during 2004–2005 than in Ontario (see Figure 2).

The CSBF program also had a strong presence throughout Canada's rural areas despite its exclusion of lending to farming enterprises. Approximately one third of CSBF program borrowers were located in rural areas in 2005.<sup>5</sup> This is higher than the proportion of SMEs located in rural areas in 2004 (19 percent, excluding farming).

## Canada Small Business Financing Program Parameters

### Borrower Eligibility

Firms with annual sales of \$5 million or less are eligible to use the program. Farming and charitable or religious organizations are excluded.

### Loss-Sharing Ratio

The government shares in eligible losses after realizations on security. Its share of eligible losses for loans in default is 85 percent. Lenders are responsible for the remaining 15 percent.

### Assets Financed

Loans are restricted to financing the following: (1) purchase of leasehold improvements, equipment, software and real property or immovables; (2) improvement to equipment and real property; and (3) program registration fees.

### Percentage of Asset Cost Financed

The maximum amount of financing available is 90 percent of the cost of the assets.

### Maximum Financing Amount

A borrower cannot have more than \$250 000 in total loans outstanding under the CSBF program.

Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Comprehensive Review Report 1999–2004*, April 2005, [www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/eng/la01115.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/eng/la01115.html).

<sup>2</sup> Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Comprehensive Review Report 1999–2004*, April 2005.

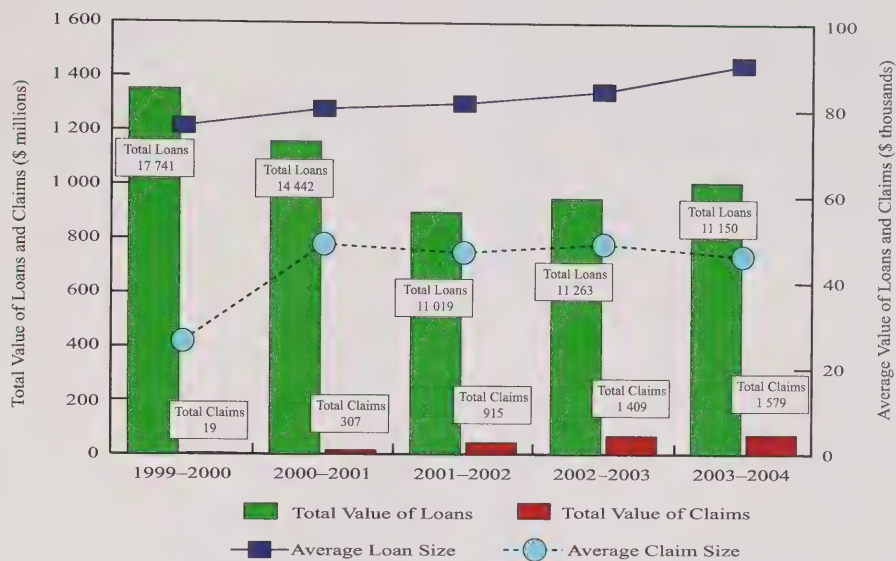
<sup>3</sup> The 2004–2005 period refers to the Government of Canada fiscal year that ranges from April 1, 2004, to March 31, 2005.

<sup>4</sup> Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Annual Report 2004–2005*, 2006.

<sup>5</sup> Statistics Canada, *Longitudinal Economic Impact Study of the Canada Small Business Financing (CSBF) Program*, 2005.

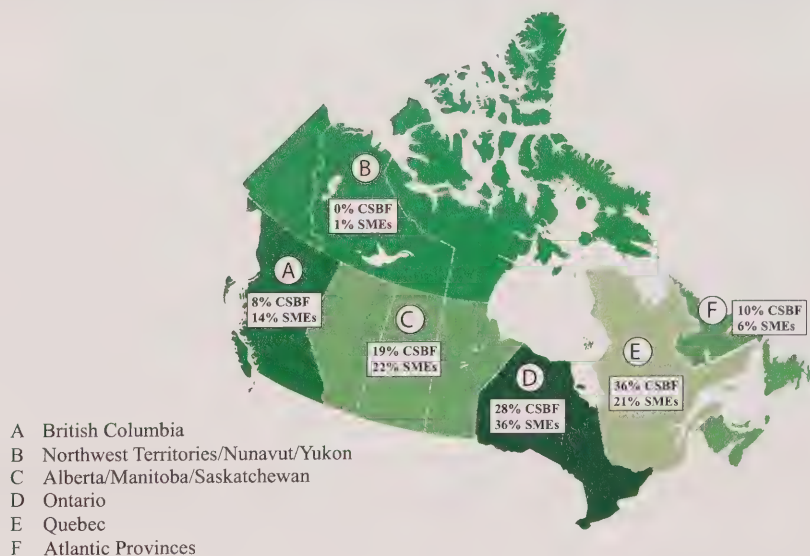


**Figure 1**  
**Number and Value of CSBF Program Loans and Claims, 1999–2004**



Source: Industry Canada, Canada Small Business Financing Program, *Comprehensive Review Report, 1999–2004*, 2004.

**Figure 2**  
**Distribution of CSBF Program Borrowers versus the SME Population across Canada, 2004–2005**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004; Industry Canada, Canada Small Business Financing Program, *Comprehensive Review Report, 2004–2005*, 2005.

## PROFILE

### CSBF PROGRAM BORROWERS TYPICALLY YOUNGER BUSINESSES

According to Statistics Canada's 2004 *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, slightly over half of SMEs using the CSBF program (51 percent) were young firms that reportedly began selling products or services within the past five years (i.e. between 1999 and 2004). Thirty-six percent of these CSBF program borrowers were start-up companies that entered the market between 2002 and 2004. This is significantly different from the overall age distribution of SMEs that are not using the program, where only 30 percent began operations in the five years prior to 2004, 11 percent of those being considered start-ups. However, these findings are consistent with the objectives of the CSBF program to facilitate financing for growth and expansion of smaller firms. In fact, the latest comprehensive review of the program revealed that "start-up firms younger than

one-year old accounted for 50 percent of the five-year [1999–2004] total number of CSBF loans."<sup>6</sup> This report provides a more accurate picture of the CSBF program because it includes all borrowers.

Table 1 presents additional characteristics of entrepreneurs using the CSBF program. Overall, CSBF program borrowers tended to be younger and have fewer years of management experience than other SMEs. Notably, a significantly higher percentage of CSBF program borrowers were also French-speaking (43 percent versus 19 percent of all SMEs). This is consistent, however, with the higher than average usage of the CSBF program within the Province of Quebec. It is also worth noting that most CSBF program borrowers and SMEs (75 percent in each case) started their businesses from scratch.

**Table 1**  
**Profile of Entrepreneurs (CSBF Program Borrowers and All SMEs), 2004**

CSBF Program Borrowers	Characteristics	All SMEs
68 percent wholly or majority owned by men and 32 percent majority owned by women or equal male/female partnerships	Gender	63 percent wholly or majority owned by men and 37 percent majority owned by women or equal male/female partnerships
26 percent between 30 and 39, 43 percent between 40 and 49, and 21 percent between 50 and 64 years	Age	15 percent between 30 and 39, 35 percent between 40 and 49, and 37 percent between 50 and 64 years
48 percent speak English, 43 percent speak French and 9 percent speak a non-official language	First Language	67 percent speak English, 19 percent speak French and 14 percent speak a non-official language
22 percent have fewer than 5 years, 20 percent have 5 to 10 years and 58 percent have more than 10 years	Managerial Experience	12 percent have fewer than 5 years, 19 percent have 5 to 10 years and 69 percent have more than 10 years
75 percent started their business from scratch, 16 percent acquired it from a non-family member and 7 percent acquired it from a family member	Business Acquisition	75 percent started their business from scratch, 13 percent acquired it from a non-family member and 9 percent acquired it from a family member

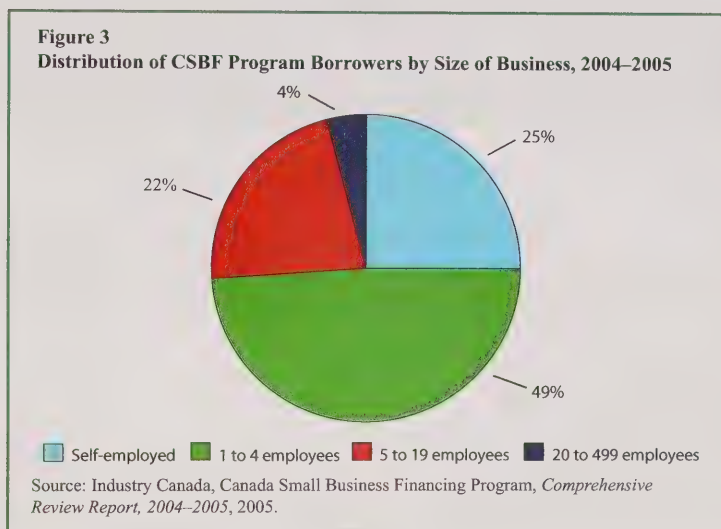
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>6</sup> Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Comprehensive Review Report 1999–2004*, April 2005.

## MAJORITY OF CSBF PROGRAM BORROWERS ARE SMALLER FIRMS

As illustrated in Figure 3, nearly three quarters of small business borrowers under the CSBF program had fewer than five employees in 2004–2005. This is somewhat different from the overall size structure of all Canadian SMEs, in which over 80 percent of SMEs employed fewer than five employees in 2004. This suggests that CSBF program borrowers are experiencing higher employment growth in their firms than the overall SME population despite their

propensity to operate in service sectors (see the following section). This supports a Statistics Canada economic impact study of the CSBF program that found higher employment growth among CSBF program borrowers than similar SMEs that were not program borrowers.<sup>7</sup> In fact, it has been reported that CSBF program loans have created approximately 2.9 jobs per loan, for an estimated 223 846 net jobs created between 1999 and 2005.<sup>8</sup>



## SECTORAL DISTRIBUTION OF CSBF PROGRAM BORROWERS

Borrowers under the CSBF program largely operate in Canada's service industries. As illustrated in Figure 4, four in five CSBF program loans are made to service-sector-based firms. Of these, 20 percent of program loans (27 percent by value) were made to SMEs in accommodation and food services, 16 percent (by number and value) to retail or wholesale firms and 14 percent (10 percent by value) to transportation and warehousing enterprises.

Conversely, only 6 percent of loans (by number and value) went to CSBF program borrowers that operated in the manufacturing sector. The large proportion of CSBF program loans being extended to SMEs in service industries is filling a void as past research has shown that smaller businesses in service sectors have more difficulty in accessing financing than those in the manufacturing or resource-based sectors.<sup>9</sup>

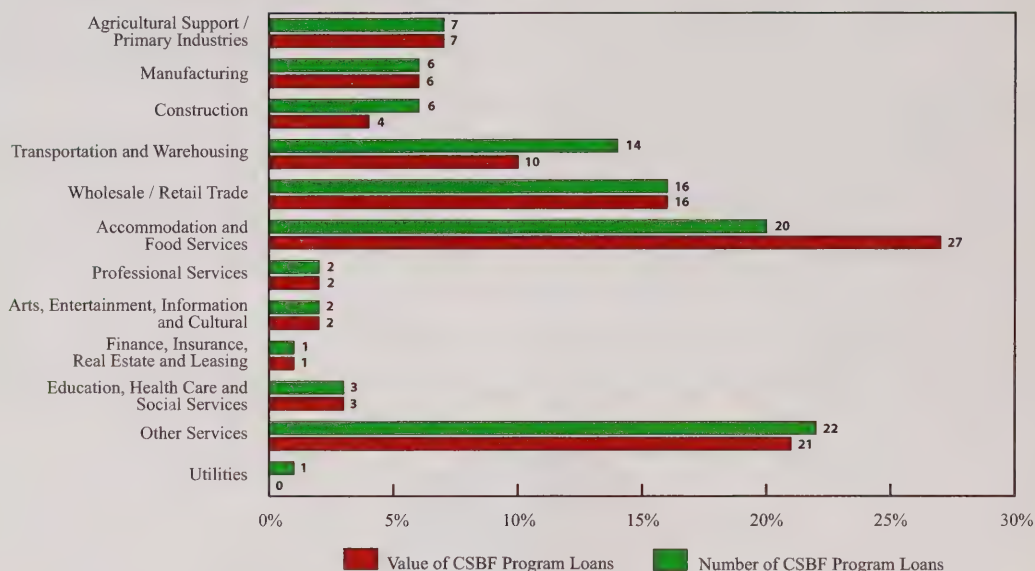
<sup>7</sup> Statistics Canada, *Longitudinal Economic Impact Study of the Canada Small Business Financing (CSBF) Program*, 2005.

<sup>8</sup> Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Annual Report 2004–2005*, 2006.

<sup>9</sup> SME Financing Data Initiative, Industry Canada, *Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada*, 2003, 2003.



**Figure 4**  
Distribution of CSBF Program Loans by Industry Sector, 2004–2005



Source: Industry Canada, Canada Small Business Financing Program, *Comprehensive Review Report, 2004–2005*, 2005.

## FINANCIAL PERFORMANCE OF CSBF PROGRAM BORROWERS

Table 2 presents select financial statement data for the average CSBF program borrower in comparison with two other categories of SMEs: the average non-borrowing SME and the average borrowing SME. While a number of estimates could not be reported for data quality concerns, available data do indicate significantly higher sales activity occurring among SMEs under the CSBF program in comparison with the average non-borrowing SME. In 2004, CSBF program borrowers brought in, on average, 36 percent higher sales revenue and nearly 33 percent higher total revenues than the average non-borrowing SME. This supports findings from a Statistics Canada economic impact study of the CSBF program that

found that CSBF program borrowers had 43 percent higher sales growth over a four-year period than similar SMEs that were not program borrowers.<sup>10</sup>

A comparison of financial statements of the average CSBF program borrower with the average SME that borrowed in 2004, but not under the program, shows that the latter has higher revenues and a stronger balance sheet. The average borrowing SME has close to 23 percent higher total revenue and 160 percent more equity compared with the average CSBF program borrower. These facts lead to two observations. First, SMEs that have borrowed have a higher level of business activity as reflected by higher sales levels. Second, among those borrowers, the CSBF program

<sup>10</sup> Statistics Canada, *Longitudinal Economic Impact Study of the Canada Small Business Financing (CSBF) Program*, 2005.

captures those that have a weaker balance sheet, which is consistent with the objective of the program to improve access to financing for smaller firms. CSBF program borrowers are nevertheless in a relatively good financial position in comparison with the average SME that sought financing but was refused. The average CSBF program borrower has 17 percent higher revenues than the average SME borrower that

saw its request turned down. As 75 percent of CSBF program borrowers are businesses that would not have received financing under market conditions,<sup>11</sup> the fact that they have a stronger financial position than SMEs that did not qualify for a loan suggests that the CSBF program is effective in selecting the stronger of the SMEs facing difficulties in accessing credit.

**Table 2**  
**Financial Statement Figures, 2004\***

		Average CSBF Program Borrower	Average Non-Borrowing SME	Average Borrowing SME	
				Request Granted	Request Refused
		(average \$)			
Revenues	Sales of Goods and Services	775 304	568 591	938 430	678 517
	Total Revenues	821 603	618 436	1 007 688	700 303
Assets	Current Assets	—	199 193	311 166	196 114
	Total Assets	490 783	523 048	898 030	470 586
Liabilities	Current Liabilities	—	120 902	256 515	146 923
	Total Liabilities	367 547	277 534	577 874	304 101
Equity	Retained Earnings	—	135 577	126 926	56 118
	Total Equity	123 236	245 514	320 156	166 485

\* Figures do not add up due to rounding and the absence of some income statement or balance sheet data.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## GROWTH OBSTACLES FACED BY CSBF PROGRAM BORROWERS

Achieving growth targets can be a challenge for all SMEs. For CSBF program borrowers, the obstacles are often significantly higher. By definition, businesses under the CSBF program are growing or expanding their operations and face difficulty in accessing sufficient levels of capital from financial institutions to accomplish their objectives. Indeed, 62 percent of CSBF program borrowers were planning to expand within the next two years

compared with only 39 percent of all SMEs. Furthermore, 34 percent of CSBF program borrowers reported expenditures on research and development (R&D) in 2004 compared with 28 percent of all SMEs. Given the appetite for growth and innovation among CSBF program borrowers, it is not surprising that significantly higher percentages of these firms are reporting barriers to growth than other Canadian SMEs. As shown in Table 3, over half of CSBF

<sup>11</sup> Small Business Economics, *Incrementality of SME Loan Guarantees*, 2007.

program borrowers report taxation levels and a lack of skilled labour in Canada as obstacles to achieving their growth targets. Government regulations were also cited as a barrier by a substantial proportion of businesses under the CSBF program (41 percent versus 33 percent of SMEs). While access to financing

was cited relatively less frequently as a barrier to growth than most other factors, it was still reported by more than one in three CSBF program borrowers compared with one in five SMEs not using the CSBF program.

**Table 3**  
**Perceived Obstacles to Business Growth and Development, 2004**

		CSBF Program Borrowers	SMEs
		%	
<b>External to the Firm</b>	Levels of Taxation	54	47
	Finding Qualified Labour	54	37
	Instability of Consumer Demand	35	36
	Government Regulations	41	33
<b>Internal to the Firm</b>	Insurance Rates	44	36
	Low Profitability	39	38
	Obtaining Financing	37	20
	Management Capacity	—	13

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## FINANCING ACTIVITY

A central tenet of the CSBF program is incrementality, which occurs when loans made under the program would not have been made at all, or would have been made under less favourable terms, in the absence of the program. Research undertaken for the 2004 comprehensive review of the CSBF program found that 50 percent of CSBF program loans were made under circumstances in which the borrower would not qualify for any other loan at all. An additional 27 percent of program loans allowed small businesses to obtain larger loans than would otherwise have been approved.<sup>12</sup>

The following section examines the financing activity of CSBF program borrowers in 2004 in comparison with other Canadian SMEs, illustrating the role the program plays in facilitating much-needed financing for these small businesses.

## CAPITAL NEEDS AMONG CSBF PROGRAM BORROWERS

In 2004, 70 percent of CSBF program borrowers reported seeking some form of external capital compared with 24 percent of SMEs not using the program. The vast majority of these requests were for debt financing. Moreover, 60 percent of CSBF program borrowers made an application for commercial loans or credit in 2004 compared with 18 percent of SMEs (see Table 4). While these differences may appear drastic, it is important to note that, by definition, the CSBF program borrowers surveyed had applied for and received a CSBF program loan within the past 12 months. The majority of other Canadian SMEs that did not seek financing in 2004 reported that it was because they did not need financing at that time.

<sup>12</sup> Equinox Management Consultants, *Incrementality of CSBF Program Lending*. Volume 3. Findings from Survey Data, 2004. A report prepared for the *Canada Small Business Financing Act* Comprehensive Review, 1999–2004.



**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004**

Type of Financing		CSBF Program Borrowers	SMEs
		%	
Debt Financing	Request Rate	60	18
	Approval Rate	92	81
Lease Financing	Request Rate	16	3
	Approval Rate	99	96
Government Grant or Subsidy	Request Rate	n/a*	3
	Approval Rate	82	70

\*Data not available due to low quality or confidentiality concerns.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Just over half of CSBF program borrowers that sought debt financing in 2004 approached a chartered bank (57 percent) and 37 percent applied to a credit union or Caisses populaires compared with 63 percent and 23 percent of other SMEs respectively. The higher likelihood of approaching credit unions or Caisses populaires is consistent with the higher percentage of CSBF program borrowers located in rural areas and in Quebec, where these financial institutions hold significantly higher market shares than elsewhere in Canada.

Financing approval rates were also higher among CSBF program borrowers in 2004 than other SME borrowers. Ninety-two percent of CSBF program borrowers that applied for debt in 2004 were approved by their financial provider compared with 81 percent of other SME borrowers. It is to be expected that CSBF program borrowers would receive higher approval rates, particularly for debt financing, as, by definition, CSBF program borrowers received program loans, although they may have been rejected for other financing requests.

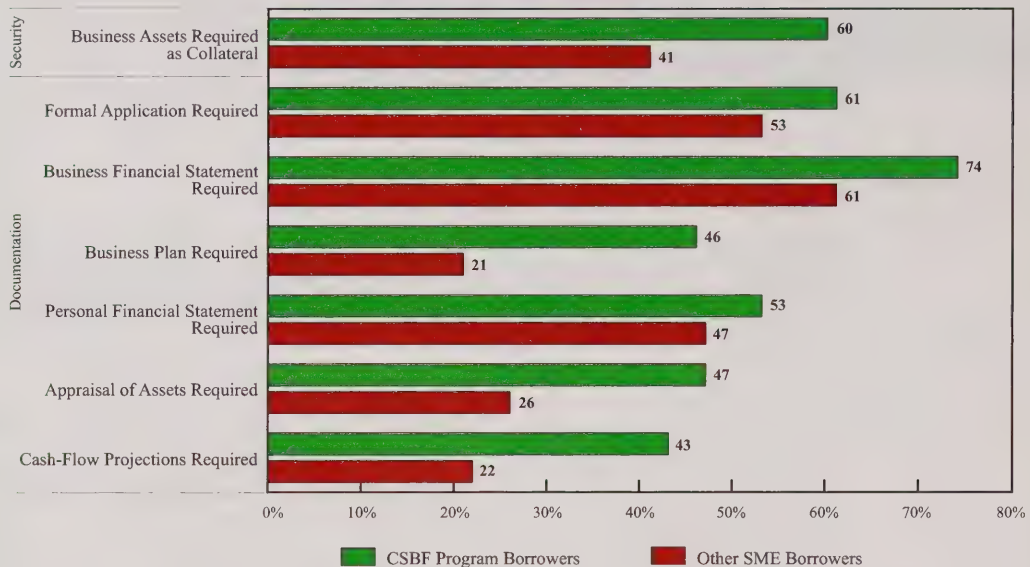
The average size of loans obtained by CSBF program borrowers in 2004 was \$119 000, which was slightly smaller than the average loan obtained by other SME borrowers (\$146 000). The majority of credit applications from CSBF program borrowers in 2004

(75 percent) were intended to finance the purchase of fixed assets. The majority of applications from other SMEs were for working capital (56 percent). This is consistent with the parameters of the CSBF program as an asset-based lending program and not as a program for financing the operating needs of the business.

## STRINGENT APPLICATION PROCESS FOR CSBF PROGRAM BORROWERS

Figure 5 presents the collateral and documentation requirements for loans made to CSBF program borrowers in 2004 compared with other SMEs. In all respects, CSBF program borrowers faced more stringent requirements in their credit applications than other business owners. A higher percentage of CSBF program borrowers were required to pledge business assets as security compared with other SMEs. As well, higher percentages of CSBF program borrowers had to provide formal applications, financial statements, and particularly business plans to their financial providers. The collateral, formal application and appraisal procedures exercised by financial institutions with respect to CSBF program borrowers are consistent with the requirements of the CSBF program.

**Figure 5**  
**Security and Documentation Required by Financial Providers, 2004**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

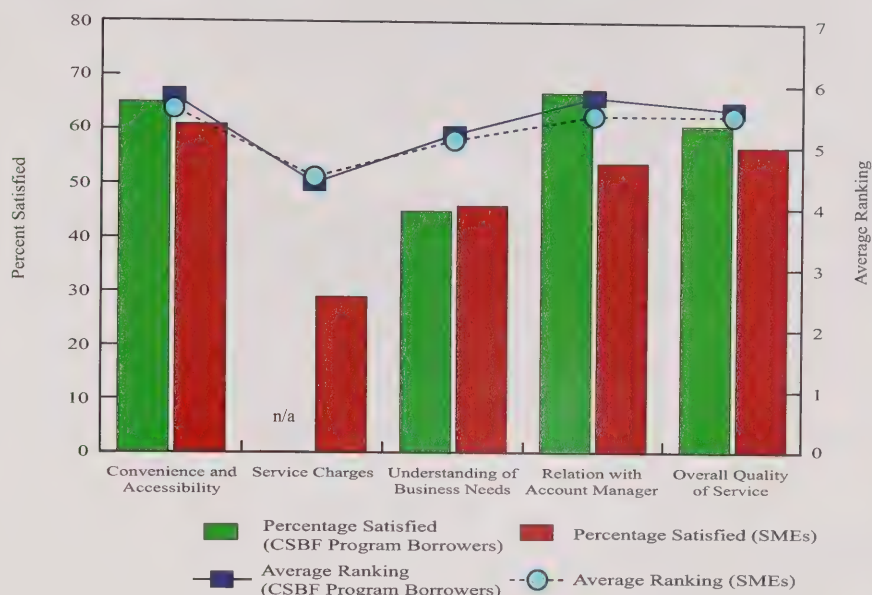
## SATISFACTION WITH FINANCIAL PROVIDERS

The CSBFA is administered by Canada's chartered banks, credit unions and Caisses populaires. In 2004, 55 percent of CSBF program borrowers dealt with chartered banks and 45 percent went to credit unions or Caisses populaires. CSBF program borrowers reported dealing with their main financial services providers for an average of 6.7 years. This is slightly lower than the 11-year average that SMEs had dealt with their main financial services providers. This difference may be partially explained by the fact that CSBF program borrowers have typically been in business for a shorter period of time than the average SME.

Although CSBF program borrowers had typically dealt with their main financial services providers for less time than other SME borrowers, CSBF program

borrowers reported higher levels of satisfaction with their financial services providers in 2004. As shown in Figure 6, sixty-one percent of CSBF program borrowers were reportedly satisfied with the overall quality of service they received from their financial services providers compared with 57 percent of SMEs. Higher percentages of CSBF program borrowers were also more satisfied with the convenience and accessibility of their financial services provider and their relationship with their account manager. The latter is likely a result of the fact that 74 percent of CSBF program borrowers had a designated account manager in 2004 compared with 48 percent of SMEs that were not part of the CSBF program.

**Figure 6**  
**Level of Satisfaction among CSBF Program Borrowers with Their Main Financial Services Provider, 2004\***



\* Level of satisfaction is measured on a seven-point scale where one is "very dissatisfied" and seven is "very satisfied."  
 Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## CAPITAL STRUCTURE

SME borrowers typically draw on a diversified portfolio of financing instruments to meet their business' capital requirements. The same is true for borrowers under the CSBF program, particularly as their businesses are often younger and more growth oriented. CSBF program borrowers have higher usage rates of all sources of financing (for both start-up and ongoing operations) than other SMEs.

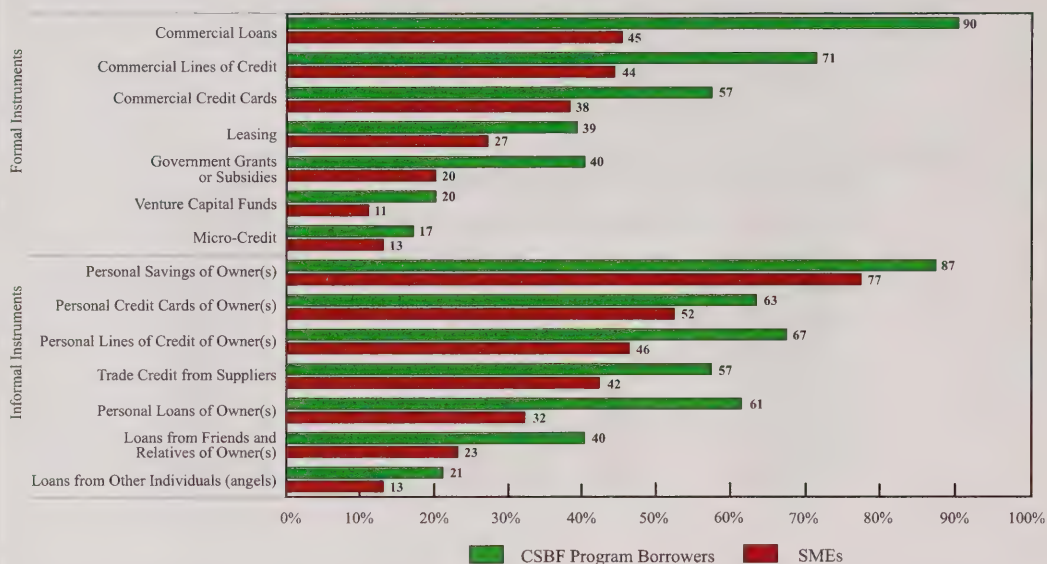
Figure 7 presents the main sources of financing used by current CSBF program borrowers when they started up their businesses compared with other SME borrowers. Before the first sale of goods or services, small businesses that used the CSBF program also used formal (e.g. commercial loans, lines of credit

and leasing) and informal (e.g. personal savings and credit instruments) sources of financing at a far greater rate than other SME borrowers. This is particularly true in their usage of commercial loans and lines of credit, with 90 percent of CSBF program borrowers obtaining commercial loans and 71 percent using commercial lines of credit to establish their business compared with 45 percent and 44 percent of other SME borrowers respectively. The high incidence of CSBF program borrowers using commercial loans to establish their businesses, and the finding that 50 percent of CSBF program loans went to start-up firms less than one-year old between 1999 and 2004,<sup>13</sup> suggest that many CSBF program borrowers use the loans to help establish their businesses.

<sup>13</sup> Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Comprehensive Review Report 1999–2004*, April 2005.



**Figure 7**  
**Sources of Financing Used During Start-up\***



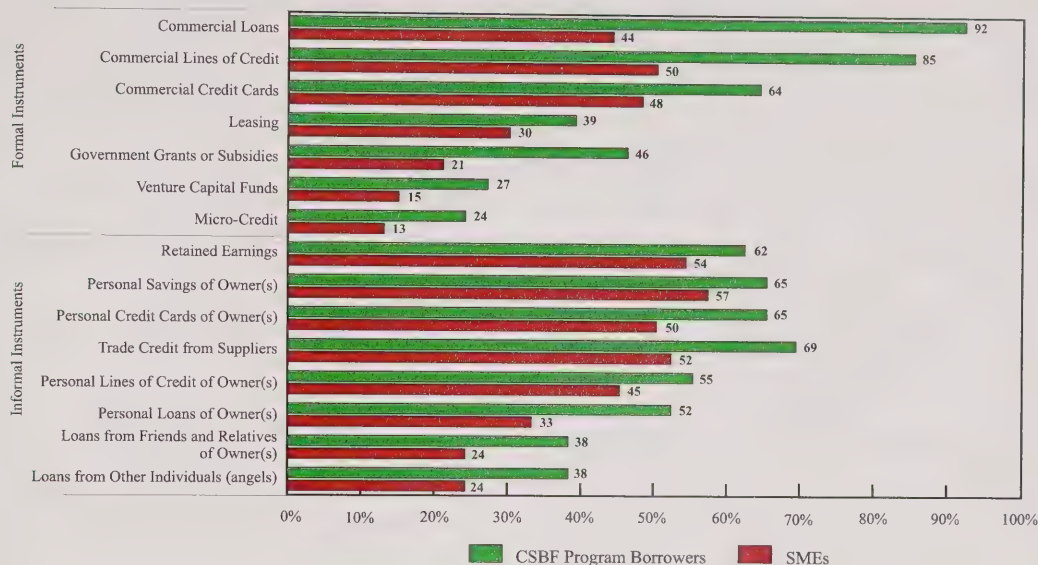
\* Start-up is defined as the period prior to the first sale of goods or services. Sources of financing include any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

CSBF program borrowers also used all sources of financing to a greater extent during ongoing operations of their businesses than other SMEs. Figure 8 presents the financing instruments that CSBF program borrowers used in 2004 in comparison with other Canadian SMEs. Commercial loans and

lines of credit were the main sources of financing for CSBF program borrowers, as would be expected among small businesses that are under the program. However, CSBF program borrowers appear to augment this financing with a wide mix of other formal and informal financing instruments.

**Figure 8**  
**Sources of Financing for Established Firms, 2004\***



\* Includes any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## SUMMARY AND DISCUSSION

The Canada Small Business Financing program plays an important role in ensuring Canadian SMEs have the necessary financing to grow and succeed in the marketplace. This study found that the majority of CSBF program loans (64 percent) were made to small businesses in Ontario and Quebec. CSBF program borrowers were typically found to operate younger businesses (many still in the start-up stage) in Canada's service industries. Furthermore, SMEs under the CSBF program had a higher growth orientation and were more likely to be involved in research and development activities than other Canadian SMEs in general. In terms of financing, CSBF program borrowers had significantly higher capital needs than other Canadian SMEs and, likely due to their participation in the loan guarantee program, were more likely to have their financing applications approved in 2004. At the same time,

CSBF program borrowers faced more stringent credit application requirements than other SME borrowers in terms of documents requested and collateral required as security. Aside from formal credit instruments, CSBF program borrowers were also more likely to draw on informal sources of financing, such as personal savings, credit instruments of the business owner or trade credit from suppliers.

Under provisions of the *Canada Small Business Financing Act*, a comprehensive review of the program is conducted every five years. Findings included in this profile of CSBF program borrowers will assist in the in-depth research and analysis that will be undertaken for the next review, covering the period from April 2004 to March 2009. For additional information on the CSBFA and access to research and reports, visit [www.ic.gc.ca/csbfa](http://www.ic.gc.ca/csbfa).

## REFERENCES

Equinox Management Consultants, *Incrementality of CSBF Program Lending*. Volume 3. Findings from Survey Data, 2004. A report prepared for the *Canada Small Business Financing Act* Comprehensive Review, 1999–2004.

Industry Canada, Canada Small Business Financing Program, *Comprehensive Review Report, 1999–2004*, 2004.

Industry Canada, Canada Small Business Financing Program, *Comprehensive Review Report, 2004–2005*, 2005.

Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Comprehensive Review Report 1999–2004*, April 2005.

Industry Canada, *Canada Small Business Financing Act: Annual Report 2004–2005*, 2006.

Small Business Economics, *Incrementality of SME Loan Guarantees*, 2007.

SME Financing Data Initiative, Industry Canada, *Small and Medium-Sized Enterprise Financing in Canada, 2003*, 2003.

SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Statistics Canada, *Longitudinal Economic Impact Study of the Canada Small Business Financing (CSBF) Program*, 2005. A report prepared for the *Canada Small Business Financing Act: Comprehensive Review, 1999–2004*, April 2005.



## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [info@smefdi-prfpme.gc.ca](mailto:info@smefdi-prfpme.gc.ca)

## COPYRIGHT INFORMATION

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)

Tel. (local): 613-941-5995

TTY: 1-800-465-7735

Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): 613-954-5779

Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)

Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554

Fax: 613-947-7155

Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available online at [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-4/13-2009

ISBN 978-0-662-06447-3

60548





## PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT DES PME

Les *Profilis de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, visitez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca). Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [info@smefdi-prfpm.gc.ca](mailto:info@smefdi-prfpm.gc.ca)

## INFORMATION SUR LE DROIT D'AUTEUR

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa Ontario K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995  
ATS : 1-800-465-7735  
Téléc. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)  
Téléc. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)  
Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimedia  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 264D, tour Ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-948-1554  
Téléc. : 613-947-7155  
Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu que l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca)

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Lu188-4/13-2009  
ISBN 978-0-662-06447-3  
60548

Equinox Management Consultants, *L'effet d'accroissement des prêts accordés dans le cadre du programme FPFC. Volume 3. Résultats des données du sondage*, 2004. Un rapport préparé pour la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport d'examen détaillé, 1999-2004.

Industrie Canada, *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport d'examen détaillé 1999-2004*, avril 2005.

Industrie Canada, *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport annuel 2004-2005*, 2006.

Industrie Canada, *Programme de financement des petites entreprises du Canada, Rapport d'examen détaillé 1999-2004*, 2004.

Industrie Canada, *Programme de financement des petites entreprises du Canada, Rapport d'examen détaillé 2004-2005*, 2005.

Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, *Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2003*, 2003.

Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

Small Business Economics, *Incrementality of SME Loan Guarantees*, 2007.

Statistique Canada, *Étude longitudinale de l'incidence économique du Programme de financement des petites entreprises du Canada*, 2005. Un rapport préparé pour l'examen détaillé de la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada, 1999-2004, avril 2005.

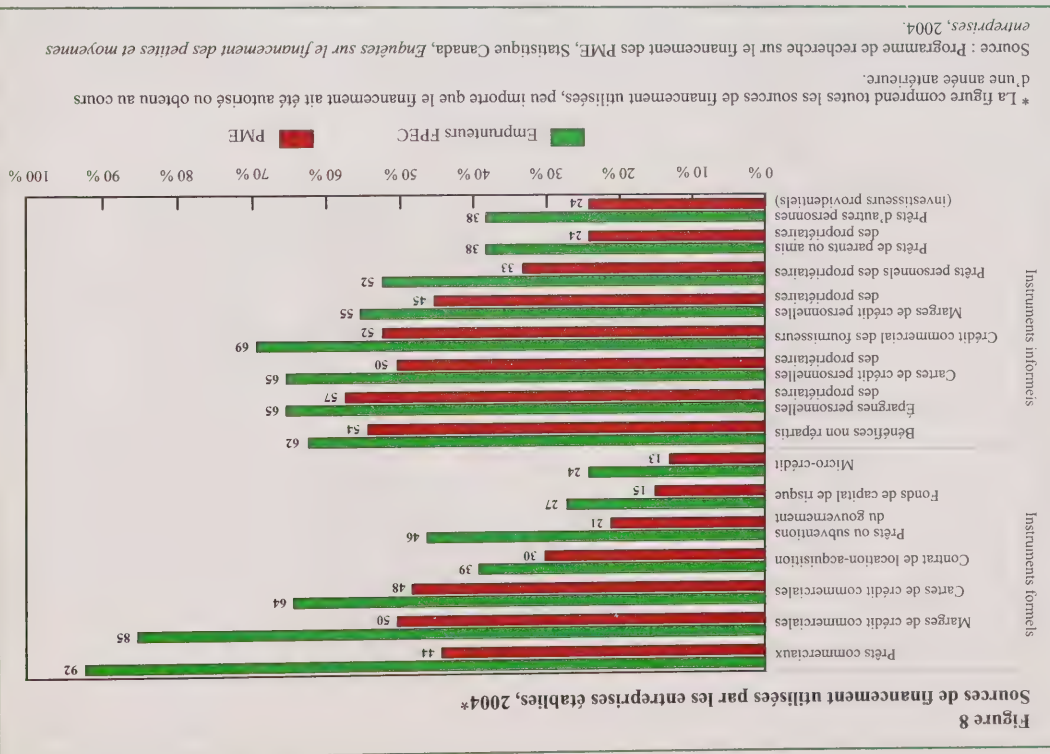


En vertu des dispositions de la *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada*, le Programme FPFC doit faire l'objet d'un examen détaillé tous les cinq ans. Les constatations incluses dans le présent profil des emprunteurs FPFC contribueront à la recherche et à l'analyse de fond qui seront entreprises pour le prochain examen. Celui-ci couvrira la période allant d'avril 2004 à mars 2009. Pour de plus amples renseignements sur la LFPFC et pour accéder aux recherches et aux rapports, veuillez consulter [www.ic.gc.ca/lfpcc](http://www.ic.gc.ca/lfpcc).

## RÉSUMÉ ET DISCUSSION

Le Programme de financement des petites entreprises du Canada joue un rôle important pour ce qui est de s'assurer que les PME canadiennes disposent du financement nécessaire en vue de croître et de réussir sur le marché. La présente étude a révélé que près des deux tiers des prêts FPPEC (64 %) ont été accordés aux petites entreprises situées en Ontario ou au Québec. De façon générale, les emprunteurs FPPEC exploitaient de jeunes entreprises (dont un bon nombre se trouvaient encore à l'étape du démarrage) dans les industries de services du Canada. De plus, les PME financées dans le cadre du Programme FPPEC étaient davantage axées sur la croissance que les autres PME canadiennes en général et étaient plus susceptibles de mener des activités de R-D. En ce qui concerne le financement, les emprunteurs FPPEC

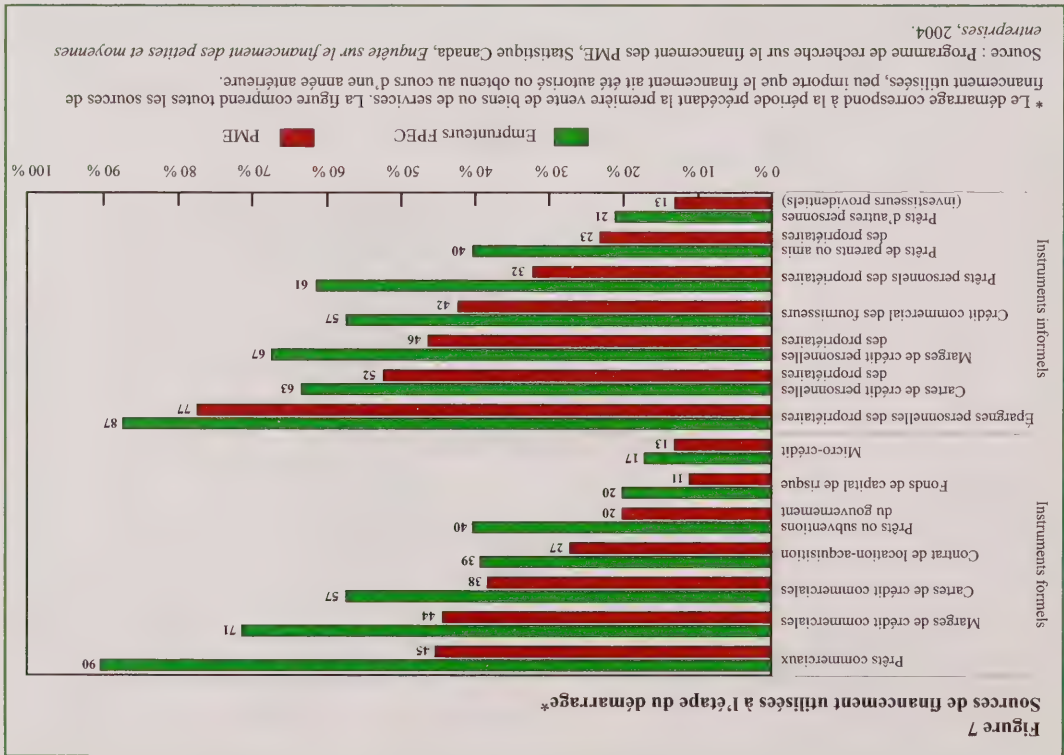
avaient des besoins de capitaux nettement supérieurs à ceux des autres PME canadiennes; par ailleurs, ils avaient plus de chances de voir leurs demandes de financement approuvées en 2004, probablement en raison de leur participation au Programme FPPEC. Parallèlement, les emprunteurs FPPEC faisaient face à des exigences plus rigoureuses de demande de crédit que les autres PME en ce qui concerne les documents requis et les biens offerts en garantie. Outre les mécanismes de crédit formels, les emprunteurs FPPEC étaient également plus susceptibles de recourir à des sources de financement informelles, comme les épargnes personnelles, les instruments de crédit du propriétaire d'entreprise ou le crédit commercial des fournisseurs.



<sup>13</sup> Industrie Canada, *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada* : Rapport d'examen détaillé 1999-2004, avril 2005.

commerciaux pour établir leurs entreprises et le fait que 50 % des prêts FPFC étaient destinés aux entreprises en démarrage âgées de moins d'un an entre 1999 et 2004<sup>13</sup> permettent de déduire que de nombreux emprunteurs FPFC utilisent les prêts pour les aider à établir leur entreprise. Les emprunteurs FPFC ont également utilisé dans une plus grande mesure toutes les sources de financement durant les opérations continues de leur entreprise par rapport aux autres PME. La figure 8 présente les instruments de financement que les emprunteurs

FPFC ayant une entreprise établie ont utilisés en 2004, comparativement aux autres PME canadiennes établies. Les prêts commerciaux et les marges de crédit étaient les principales sources de financement pour les emprunteurs FPFC, comme on pouvait s'y attendre de petites entreprises faisant partie du Programme. Toutefois, les emprunteurs FPFC semblent rehausser ce financement au moyen d'une combinaison d'autres instruments formels et informels.





## STRUCTURE DU CAPITAL

Les emprunteurs ayant une PME comptent habituellement sur un portefeuille diversifié d'instruments de financement pour répondre aux exigences de capital de leur entreprise. Il en va de même pour les emprunteurs dans le cadre du Programme FPFC, particulièrement étant donné que leurs entreprises sont souvent plus jeunes et davantage axées sur la croissance. Les emprunteurs FPFC affichent des taux d'utilisation plus élevés pour toutes les sources de financement (à la fois pour les opérations de démarrage et les opérations continues) que les autres PME.

La figure 7 présente les principales sources de financement utilisées par les emprunteurs FPFC actuels lorsqu'ils ont lancé leur entreprise, comparativement aux

autres emprunteurs ayant une PME. Avant la première vente de biens ou de services, les petites entreprises qui ont eu recours au Programme FPFC ont également utilisé des sources de financement formelles (p. ex. prêts commerciaux, marges de crédit et contrats de location-acquisition) et informelles (p. ex. épargnes personnelles et instruments de crédit) dans une proportion beaucoup plus élevée que les autres emprunteurs ayant une PME. Cela s'avère particulièrement vrai pour leur usage des prêts commerciaux et des marges de crédit. En effet, 90 % des emprunteurs FPFC ont obtenu des prêts commerciaux et 71 % ont utilisé des marges de crédit commerciales pour établir leur entreprise, comparativement à 45 % et à 44 %, respectivement, pour les autres emprunteurs ayant une PME. La forte proportion d'emprunteurs FPFC ayant utilisé des prêts

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquêtes sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

\* Le degré de satisfaction a été mesuré sur une échelle de sept points, où un correspond à « très insatisfaisant » et sept à « très satisfaisant ».

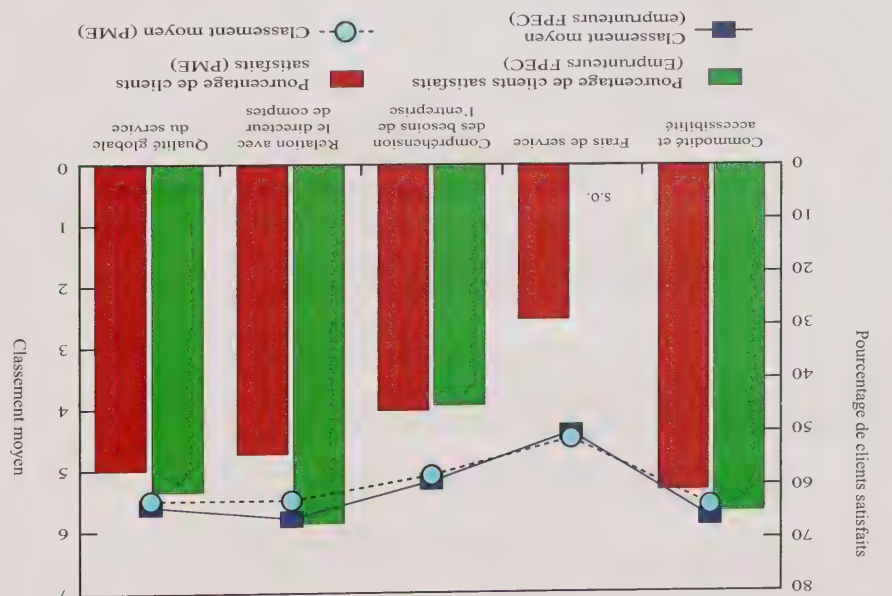


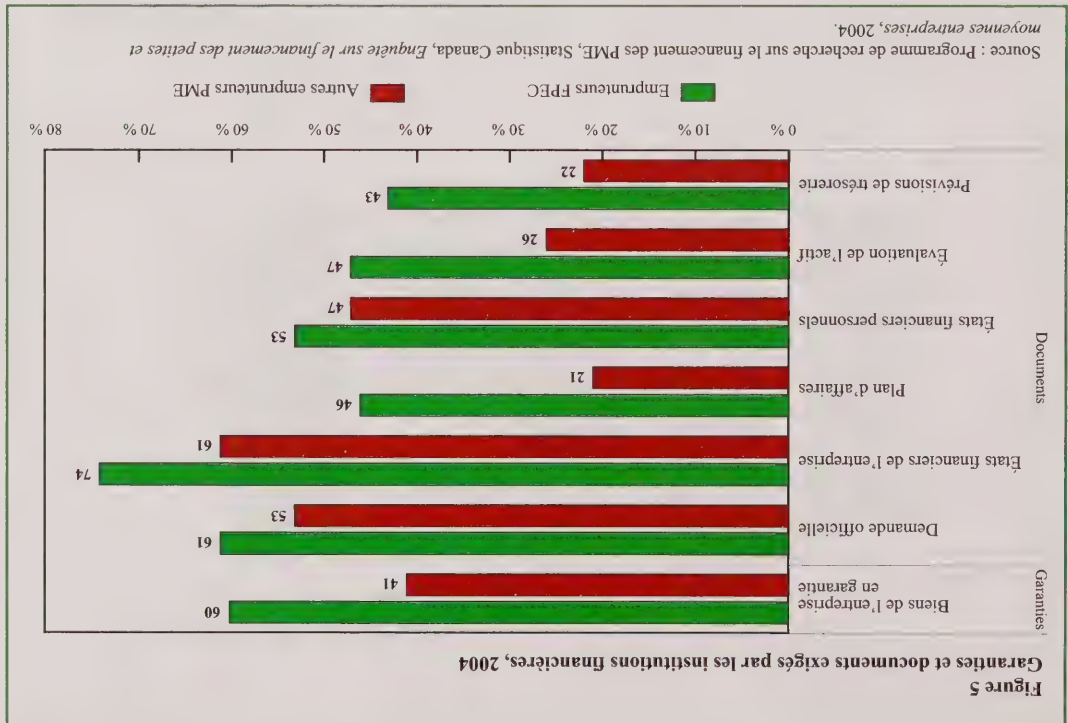
Figure 6 Degré de satisfaction des emprunteurs (FPFC et PME) à l'égard de leur principale institution financière, 2004\*

## SATISFACTION À L'ÉGARD DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

La LFPEC est administrée par les banques à charte du Canada, les coopératives de crédit et les caisses populaires. En 2004, 55 % des emprunteurs FPEC ont transigé avec des banques à charte et 45 %, avec des coopératives de crédit ou des caisses populaires. Les emprunteurs FPEC ont déclaré avoir une relation d'affaires avec leur principale institution financière depuis 6,7 ans en moyenne. C'est légèrement inférieur à la durée de la relation d'affaires des PME avec leur institution financière habituelle, qui est de 11 ans. L'écart peut s'expliquer, en partie, par le fait que les emprunteurs FPEC sont généralement en affaires depuis moins longtemps que la PME moyenne.

Bien que les emprunteurs FPEC transigent avec leur principale institution financière depuis moins

longtemps que les autres PME, les emprunteurs FPEC ont déclaré des degrés de satisfaction plus élevés à l'égard de leur fournisseur de services financiers en 2004. Comme le montre la figure 6, 61 % des emprunteurs FPEC se sont dits satisfaits de la qualité générale du service qu'ils ont reçu auprès de leurs fournisseurs de services financiers comparativement à 57 % des PME. Un pourcentage plus élevé d'emprunteurs FPEC étaient également plus satisfaits de la commodité et de l'accessibilité de leur fournisseur de services financiers et de leur relation avec le directeur de comptes. Ce dernier point est probablement attribuable au fait que 74 % des emprunteurs FPEC avaient un directeur de comptes désigné en 2004 comparativement à 48 % des PME ne participant pas au Programme FPEC.



## PROCESSUS DE DEMANDE RIGoureux POUR LES EMPRUNTEURS FPFC

La figure 5 présente les exigences de biens en garantie et de documentation pour les prêts accordés aux emprunteurs FPFC en 2004, comparativement aux autres PME. À tous les égards, les emprunteurs FPFC ont fait face à des exigences plus rigoureuses dans leurs demandes de crédit que les autres propriétaires d'entreprises. Un pourcentage plus élevé d'emprunteurs FPFC étaient tenus de donner en garantie des biens de l'entreprise par rapport aux autres PME. En outre, un pourcentage plus élevé d'emprunteurs FPFC ont dû présenter des demandes officielles, des états financiers et, particulièrement, des plans d'affaires à leurs bailleurs de fonds. Les biens en garantie, la demande officielle et les procédures d'évaluation suivies par les institutions financières à l'égard des emprunteurs FPFC sont conformes aux exigences du Programme FPFC.

Un peu plus de la moitié des emprunteurs FPFC qui ont cherché à obtenir du financement par emprunt en 2004 se sont adressés à une banque (57 %) et 37 % se sont tournés vers une coopérative de crédit ou une caisse populaire, comparativement à 63 % et 23 % des autres PME respectivement. La probabilité plus élevée de s'adresser à une coopérative de crédit ou à une caisse populaire concorde avec le pourcentage plus élevé d'emprunteurs FPFC situés en région rurale ou au Québec, où ces institutions financières occupent des parts de marché considérablement plus importantes qu'ailleurs au Canada.

Les taux d'approbation des demandes de financement étaient également plus élevés parmi les emprunteurs FPFC en 2004 que chez les autres emprunteurs ayant une PME. Ainsi, 92 % des emprunteurs FPFC ayant fait une demande de prêt en 2004 ont été approuvés par leur bailleur de fonds, comparativement à 81 % des autres emprunteurs ayant une PME. On pouvait s'attendre à ce que les emprunteurs FPFC enregistrent des taux d'approbation plus élevés, particulièrement pour le financement par emprunt, puisque par définition les emprunteurs FPFC ont reçu des prêts dans le cadre du Programme, même si leurs autres demandes de financement ont pu être refusées.

La taille moyenne des prêts obtenus par les emprunteurs FPFC en 2004 était de 119 000 \$, ce qui était légèrement inférieur au prêt moyen obtenu par les autres emprunteurs ayant une PME (146 000 \$). La plupart des demandes de crédit faites par les emprunteurs FPFC en 2004 (75 %) visaient à financer l'achat d'immobilisations. La plupart des demandes faites par les autres PME concernaient le fonds de roulement (56 %). Cette observation est conforme aux paramètres du Programme FPFC, qui se veut un programme de financement par emprunt reposant sur l'actif, et non pas un programme pour financer les besoins opérationnels de l'entreprise.



## ACTIVITÉ EN MATIÈRE DE FINANCEMENT

Au cœur même du Programme FPFC se trouve le principe de l'effet d'accroissement, qui survient lorsque les prêts fournis dans le cadre du Programme n'auraient pas été accordés autrement ou l'auraient été à des conditions moins favorables, en l'absence du Programme. La recherche menée en 2004 pour le rapport d'examen détaillé du Programme FPFC révèle que 50 % des prêts FPFC ont été accordés dans des situations dans lesquelles l'emprunteur n'aurait été admissible à aucun autre prêt. Un autre 27 % des prêts FPFC ont permis à des petites entreprises d'obtenir des prêts plus importants que ce qu'elles auraient pu obtenir autrement<sup>12</sup>.

La section suivante porte sur l'activité en matière de financement des emprunteurs FPFC en 2004 comparativement à celles des autres PME canadiennes, en vue d'illustrer le rôle du Programme dans l'accès au financement dont ces petites entreprises ont grand besoin.

En 2004, 70 % des emprunteurs FPFC ont déclaré avoir cherché une certaine forme de capital externe, comparativement à 24 % des PME n'ayant pas eu recours au Programme. La vaste majorité de ces demandes visaient le financement par emprunt. De plus, 60 % des emprunteurs FPFC ont fait une demande de prêts commerciaux ou de crédit commercial en 2004, comparativement à 18 % pour l'ensemble des PME (voir le tableau 4). Bien que ces différences semblent énormes, il est important de noter que, par définition, les emprunteurs FPFC interrogés avaient demandé et obtenu un prêt FPFC au cours des 12 derniers mois. La majorité des autres PME canadiennes qui n'avaient pas cherché à obtenir du financement en 2004 ont déclaré que c'était parce qu'elles n'avaient pas eu besoin de financement à ce moment là.

### BESOIN EN CAPITAL DES EMPRUNTEURS FPFC

Tableau 4  
Demande de financement et taux d'approbation, 2004

Type de financement	Emprunteur FPFC	PME	%	
Financement par emprunt	Taux de demande	60	18	
	Taux d'approbation	92	81	
Contrat de location-acquisition	Taux de demande	16	3	
	Taux d'approbation	99	96	
Subvention gouvernementale	Taux de demande	n.d.*	3	
	Taux d'approbation	82	70	

\* Données non disponibles en raison de problèmes de qualité des données ou de confidentialité.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

<sup>12</sup> Equinox Management Consultants, *L'effet d'accroissement des prêts accordés dans le cadre du programme FPFC*, Volume 3. Résultats des données du sondage, 2004. Un rapport préparé pour la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport d'examen détaillé, 1999-2004.

## OBSTACLES À LA CROISSANCE AUXQUELS SE HEURTENT LES EMPRUNTEURS FPFC

Pour toutes les PME, atteindre les objectifs de croissance peut poser un défi. Dans le cas des emprunteurs FPFC, les obstacles sont souvent considérablement plus élevés. Par définition, les entreprises ayant recours au Programme FPFC souhaitent accroître ou élargir leurs activités et ont du mal à obtenir des niveaux de capitaux suffisants auprès de leurs institutions financières pour pouvoir réaliser leurs objectifs. En fait, 62 % des emprunteurs FPFC envisagent une expansion au cours des deux prochaines années, comparativement à seulement 39 % de l'ensemble des PME. De plus, 34 % des emprunteurs FPFC ont déclaré des dépenses au titre de la recherche-développement (R-D) en 2004 par rapport à 28 % pour l'ensemble des PME.

Compte tenu de l'intérêt que les emprunteurs du Programme FPFC manifestent envers la croissance et l'innovation, il n'est pas surprenant de constater

Tableau 3  
Obstacles perçus à la croissance et au développement des entreprises, 2004

	%	
	Emprunteurs EPFC	PME
Facteurs externes	Taux d'imposition	54
	Manque de main-d'œuvre qualifiée	54
	Instabilité de la demande des consommateurs	35
	Règlements gouvernementaux	41
Facteurs internes	Primes d'assurance	44
	Pièrre rentabilité	39
	Obtention de financement	37
	Capacité de gestion	—
		13

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

qu'un pourcentage nettement plus élevé de ceux-ci affirment se heurter à des obstacles à la croissance comparativement aux autres PME. Comme le montre le tableau 3, plus de la moitié des emprunteurs FPFC indiquent que les taux d'imposition et le manque de main-d'œuvre qualifiée au Canada constituent des obstacles à la réalisation de leurs objectifs de croissance. Les règlements gouvernementaux sont également mentionnés par une proportion importante d'entreprises participant au Programme FPFC (41 % par rapport à 33 % pour l'ensemble des PME). Bien que l'accès au financement soit mentionné relativement moins souvent comme obstacle à la croissance que la plupart des autres facteurs, il n'en demeure pas moins que plus du tiers des emprunteurs FPFC déclarent que cet élément constitue un obstacle, comparativement à un cinquième des PME n'ayant pas recours au Programme FPFC.

Le tableau présente également une comparaison des états financiers de l'emprunteur FPFC moyen avec ceux de la PME moyenne ayant obtenu un prêt en 2004, mais pas dans le cadre du Programme FPFC. La comparaison montre que cette dernière affiche des revenus supérieurs et un bilan plus solide. En effet, elle affiche un revenu total supérieur de 23 % et des capitaux propres supérieurs de 160 % par rapport à ceux de l'emprunteur FPFC moyen. À la lumière de ces faits, on peut formuler deux observations. Premièrement, les PME ayant fait une demande de prêt affichent un niveau plus élevé d'activité commerciale, comme en témoignent les chiffres d'affaires plus élevés. Deuxièmement, parmi les PME qui ont fait une demande de prêt, le Programme FPFC aide celles qui ont un bilan plus faible, conformément à l'objectif

du Programme qui consiste à améliorer l'accès au financement des petites entreprises. Les emprunteurs FPFC se trouvent néanmoins dans une position financière relativement bonne comparativement à la PME moyenne dont la demande de prêt a été refusée. L'emprunteur FPFC moyen affichait des revenus supérieurs de 17 % à ceux de la PME moyenne dont la demande de prêt a été refusée. Comme 75 % des emprunteurs FPFC sont des entreprises qui n'auraient pas pu recevoir un financement selon les conditions du marché<sup>11</sup>, le fait qu'ils affichent une position financière plus solide que les PME dont la demande de prêt n'a pas été acceptée laisse entendre que le Programme FPFC réussit bien à sélectionner les PME les plus solides parmi celles qui éprouvent des difficultés à obtenir du crédit.

Tableau 2  
États financiers, 2004\*

				Revenus				Capitaux propres		Passif		Actif							
				Ventes de biens et de services		Total des revenus		Actif à court terme		Total de l'actif		Passif à court terme		Total du passif		Bénéfices non répartis		Total de l'avoir des actionnaires	
				775 304	568 591	938 430	678 517	821 603	618 436	1 007 688	700 303	196 114	470 586	146 923	304 101	56 118	126 926	320 156	166 485

\* Les totaux ne sont pas exacts parce que les chiffres ont été arrondis et parce qu'il manquait certaines données relatives à l'état des résultats ou au bilan. Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.



<sup>9</sup> Programme de recherche sur le financement des PME, Industrie Canada, Le financement des petites et moyennes entreprises au Canada, 2003, 2003.

<sup>10</sup> Statistique Canada, Étude longitudinale de l'incidence économique du Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPFC), 2005.

## RENDEMENT FINANCIER DES EMPRUNTEURS FPFC

Le tableau 2 présente quelques données sur les états financiers de l'emprunteur FPFC moyen comparativement à deux autres catégories de PME : la PME moyenne n'ayant pas fait de demande de prêt et la PME moyenne ayant fait une demande de prêt.

prêts (selon le nombre et la valeur) ont été accordés aux emprunteurs FPFC œuvrant dans le secteur de la fabrication. La forte proportion de prêts FPFC accordés aux PME dans l'industrie des services indique que le Programme comble un vide, puisque la recherche antérieure avait révélé que les petites entreprises dans les secteurs de services avaient plus de mal à accéder au financement que celles dans le secteur de la fabrication ou celui des ressources<sup>9</sup>.

Figure 4  
Répartition des prêts FPFC selon le secteur industriel, 2004-2005

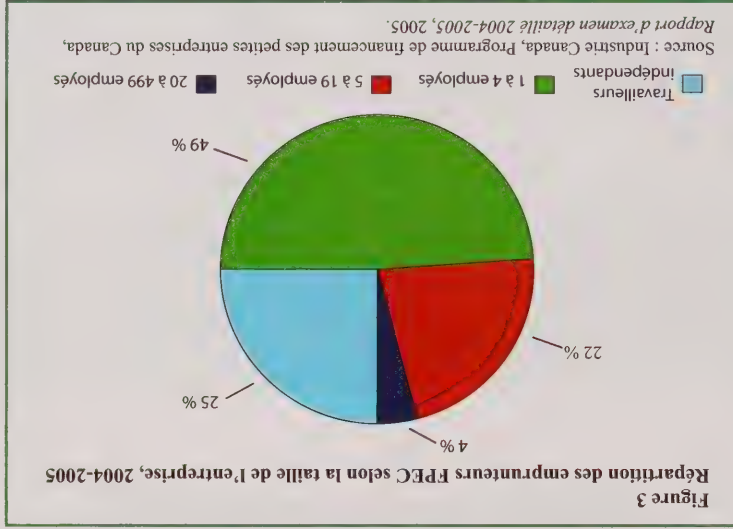


Source : Industrie Canada, Programme de financement des petites entreprises du Canada, Rapport d'examen détaillé 2004-2005, 2005.

## LA PLUPART DES EMPRUNTEURS FPFC EXPLOITENT DES ENTREPRISES DE PETITE TAILLE

Comme on peut le voir à la figure 3, près des trois quarts des petites entreprises ayant obtenu un prêt dans le cadre du Programme FPFC avaient moins de cinq employés en 2004-2005. Cette situation est quelque peu différente de celle de l'ensemble des PME canadiennes puisqu'en 2004, plus de 80 % de celles-ci comptaient moins de 5 employés. Cela laisse entendre que les emprunteurs FPFC connaissent une plus grande croissance de l'emploi au sein de leur entreprise que la population générale des PME et ce, malgré le fait qu'ils exploitent leurs activités surtout

dans les secteurs de services (voir la section suivante). Cette observation vient appuyer une étude de l'incidence économique du Programme FPFC réalisée par Statistique Canada, qui a révélé une croissance de l'emploi supérieure chez les emprunteurs FPFC qu'après de PME semblables qui n'avaient pas eu recours au Programme<sup>7</sup>. En fait, il a été mentionné que les prêts du Programme FPFC ont permis de créer environ 2,9 emplois par prêt, pour un total d'environ 223 846 emplois nets créés entre 1999 et 2005<sup>8</sup>.



## RÉPARTITION DES EMPRUNTEURS FPFC SELON LE SECTEUR

Les emprunteurs FPFC exploitent leurs entreprises surtout dans les industries de services du Canada. Comme l'indique la figure 4, quatre prêts FPFC sur cinq sont accordés à des entreprises du secteur des services. De ce chiffre, 20 % des prêts (27 % selon la valeur) ont été accordés à des PME dans

l'industrie de l'hébergement et des services de restauration, 16 % des prêts (selon le nombre et la valeur) à des PME dans le secteur du commerce de gros ou de détail et 14 % des prêts (10 % selon la valeur) à des entreprises du secteur du transport et de l'entreposage. Par contre, seulement 6 % des

<sup>7</sup> Statistique Canada, *Étude longitudinale de l'incidence économique du Programme de financement des petites entreprises du Canada* (FPFC), 2005.

<sup>8</sup> Industrie Canada, *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport annuel 2004-2005*, 2006.

LES EMPRUNTEURS FPFC EXPLOIENT GÉNÉRALEMENT DES ENTREPRISES PLUS JEUNES

D'après l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, menée par Statistique Canada en 2004, un peu plus de la moitié des PME ayant eu recours au Programme FPFC (51 %) étaient de jeunes entreprises qui avaient commencé à vendre des produits ou des services au cours des cinq dernières années (c.-à-d., entre 1999 et 2004). De ce chiffre, 36 % étaient des entreprises en démarrage arrivées sur le marché entre 2002 et 2004. Ceci est considérablement différent de la répartition de l'âge moyen des PME qui n'ont pas recours au programme; en effet, seulement 30 % de ces dernières avaient commencé leurs activités au cours des cinq années précédant 2004, 11 % de celles-ci étant considérées comme des entreprises en démarrage. Toutefois, ces résultats sont conformes aux objectifs du Programme FPFC, à savoir faciliter le financement pour la croissance et l'expansion des petites entreprises. En fait, le dernier rapport d'examen détaillé du Programme

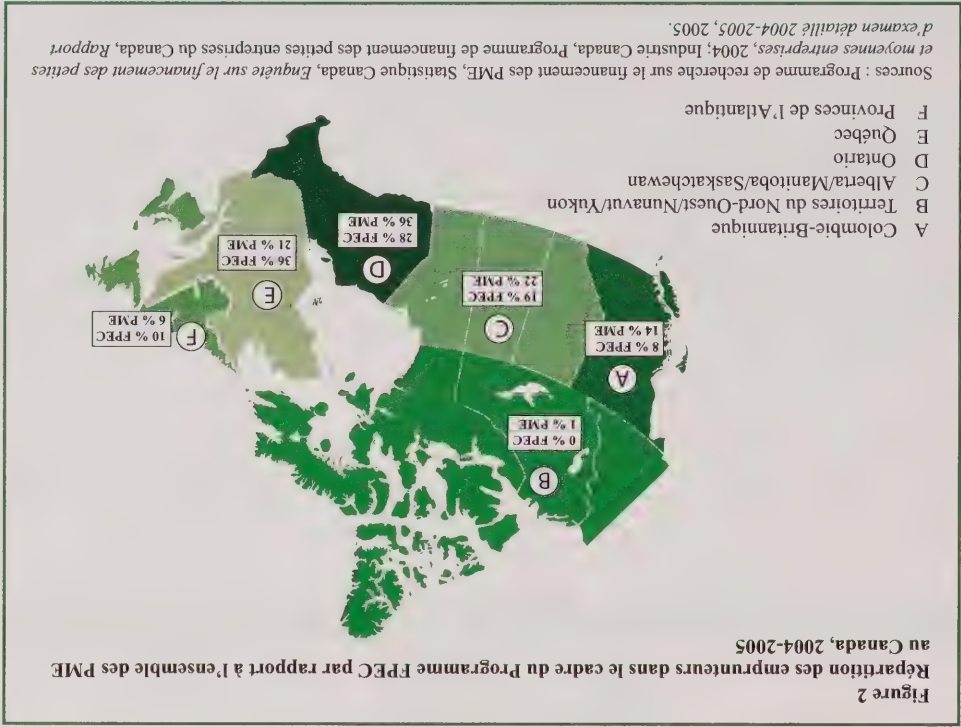
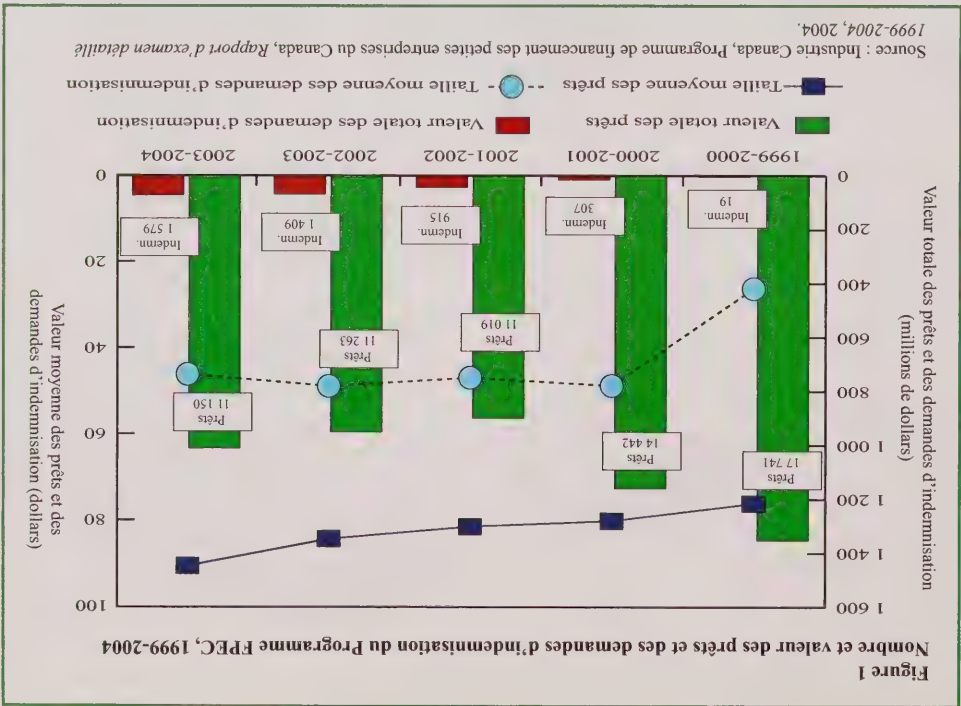
a révélé que « les entreprises en démarrage qui existent depuis moins d'un an représentent 50 % du nombre total des prêts FPFC sur cinq ans [1999-2004] ». Ce rapport dresse un portrait plus précis du Programme FPFC puisque il inclut tous les emprunteurs. Le tableau 1 présente quelques autres caractéristiques des entrepreneurs qui bénéficient du Programme FPFC. Dans l'ensemble, les emprunteurs FPFC ont tendance à être plus jeunes et à compter moins d'années d'expérience en gestion que les autres PME. Il est intéressant de noter qu'un pourcentage considérablement plus élevé d'emprunteurs FPFC sont francophones (43 %, par rapport à 19 % pour l'ensemble des PME). Toutefois, cela s'explique par le fait que, comparativement à la moyenne, le Programme FPFC est utilisé plus fréquemment dans la province du Québec. Il est à mentionner également que la plupart des emprunteurs FPFC et des PME (75 % dans chaque cas) sont partis de zéro.

Tableau 1  
Profil des entrepreneurs (emprunteurs FPFC et toutes les PME), 2004

Caractéristiques	Toutes les PME
Hommes (68 %), Femmes et partenariats mixtes (32 %)	Hommes (63 %), Femmes et partenariats mixtes (37 %)
Entre 30 et 39 ans (26 %), entre 40 et 49 ans (43 %), entre 50 et 64 ans (21 %)	Entre 30 et 39 ans (15 %), entre 40 et 49 ans (35 %), entre 50 et 64 ans (37 %)
Anglais (48 %), Français (43 %), autre langue (9 %)	Anglais (67 %), Français (19 %), autre langue (14 %)
Moins de 5 ans (22 %), entre 5 et 10 ans (20 %), plus de 10 ans (58 %)	Moins de 5 ans (12 %), entre 5 et 10 ans (19 %), plus de 10 ans (69 %)
Entreprise démarrée à partir de zéro (75 %), entreprise acquise d'une personne n'étant pas membre de la famille (16 %), entreprise acquise d'un membre de la famille (7 %)	Entreprise démarrée à partir de zéro (75 %), entreprise acquise d'une personne n'étant pas membre de la famille (13 %), entreprise acquise d'un membre de la famille (9 %)
Acquisition de l'entreprise	

Sources: Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.





aidait ces dernières à obtenir un financement par emprunt. Le Programme FPFC cherche à rendre plus accessibles les prêts servant à l'établissement, à l'expansion, à la modernisation et à l'amélioration des petites entreprises.

Selon les termes du programme, une petite entreprise doit soumettre une demande de prêt auprès d'une institution financière (banque, coopérative de crédit ou caisse populaire). À l'heure actuelle, il existe un réseau d'environ 1 285 prêteurs du secteur privé qui sont en mesure de participer au programme, et près de 14 600 points de service dans l'ensemble du Canada. Les prêteurs sont responsables de toutes les décisions relatives aux prêts, de l'accord de prêt, de l'attribution des fonds et de l'enregistrement des prêts auprès d'Industrie Canada. Les prêteurs sont aussi responsables de l'administration des prêts. En contrepartie, en cas de non-remboursement d'un prêt enregistré, le gouvernement du Canada verse à un prêteur 85 % du montant admissible de toute perte subie.

Entre 1999 et 2004, le Programme FPFC a permis un financement par emprunt de près de 5,4 milliards de dollars par l'entremise d'environ 66 000 prêts. La taille moyenne des prêts durant cette période était de 82 000 \$ (voir la figure 1)<sup>7</sup> et la durée moyenne était de 68,5 mois.

Durant la période 2004-2005<sup>8</sup>, un total de 11 112 prêts d'une valeur de 1 milliard de dollars ont été accordés dans le cadre du Programme FPFC<sup>4</sup>. Ces prêts FPFC ont été consentis aux petites entreprises dans l'ensemble des provinces et territoires. Bien que la plupart des emprunteurs FPFC soient situés dans les plus grandes provinces du Canada, à savoir le Québec (36 %) et l'Ontario (28 %), les proportions ne correspondent pas à leurs parts respectives dans la population générale des PME. Ainsi, le nombre de prêts FPFC par entreprise était considérablement plus élevé au Québec qu'en Ontario durant la période 2004-2005 (voir la figure 2).

<sup>2</sup> Industrie Canada, *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport d'examen détaillé 1999-2004*, avril 2005.

<sup>3</sup> La période 2004-2005 désigne l'exercice financier du gouvernement du Canada entre le 1<sup>er</sup> avril 2004 et le 31 mars 2005.

<sup>4</sup> Industrie Canada, *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport annuel 2004-2005*, 2006.

<sup>5</sup> Statistique Canada, *Étude longitudinale de l'incidence économique du Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPFC)*, 2005.

Le Programme FPFC avait également une forte présence dans l'ensemble des régions rurales du Canada, malgré le fait qu'il exclut les prêts aux entreprises agricoles. Environ le tiers des emprunteurs FPFC étaient situés en région rurale en 2005<sup>5</sup>. Ce taux est supérieur à la proportion de PME situées en région rurale en 2004 (19 %, entreprises agricoles non comprises).

Paramètres du Programme de financement des petites entreprises du Canada	
<b>Admissibilité de l'emprunteur</b>	Les entreprises dont les ventes annuelles ne dépassent pas 5 millions de dollars peuvent bénéficier du Programme. Les entreprises agricoles et les entreprises de bienfaisance ou religieuses sont exclues.
<b>Ratio de partage des pertes</b>	Le gouvernement partage les pertes admissibles après la réalisation de la garantie. Il prend à sa charge 85 % des pertes admissibles sur les prêts en souffrance. Les prêteurs sont responsables des 15 % restants.
<b>Types d'actifs financés</b>	Les prêts doivent servir à financer : 1) l'achat d'améliorations locatives, de matériel, de logiciels ou de biens immeubles; 2) l'amélioration de matériel ou de biens immeubles; 3) les droits d'enregistrement au Programme.
<b>Pourcentage du coût des actifs accepté pour le financement</b>	Le financement offert sous forme de prêts ne peut dépasser 90 % du coût des actifs visés.
<b>Montant du financement maximal</b>	La valeur des prêts en cours qui sont consentis à un emprunteur sous le régime du Programme FPFC ne peut dépasser 250 000 \$.
Industrie Canada, <i>Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : Rapport d'examen détaillé 1999-2004</i> , avril 2005, <a href="http://www.ic.gc.ca/eic/site/site/csbp-fpfc.nsf/tr/la01115.html">www.ic.gc.ca/eic/site/site/csbp-fpfc.nsf/tr/la01115.html</a> .	



Gouvernement  
du Canada  
Government  
of Canada

# Profils de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME  
février 2009

## Emprunteurs dans le cadre du Programme de financement des petites entreprises du Canada

Christine Carrington  
Direction générale de la petite entreprise et du tourisme, Industrie Canada

chances de voir leurs demandes de financement approuvées en 2004, probablement en raison de leur participation au Programme FPFC. En même temps, les emprunteurs FPFC faisaient face à des exigences plus rigoureuses en matière de demande de crédit que les autres PME en ce qui concerne les documents requis et les biens offerts en garantie. Outre les mécanismes de crédit formels, les emprunteurs FPFC étaient également plus susceptibles de recourir à des sources de financement informelles, comme les épargnes personnelles, les instruments de crédit du propriétaire d'entreprise ou le crédit commercial des fournisseurs.

### DEFINITIONS

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont définies comme les exploitations commerciales (à but lucratif) comptant moins de 500 employés et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 50 millions de dollars. Sont exclus les organismes gouvernementaux ou sans but lucratif, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail.

La présente analyse compare le profil et les activités de financement des PME qui ont reçu un financement en vertu de la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada, en 2004 ou auparavant, avec ceux de l'ensemble des PME canadiennes.

## APERÇU DU PROGRAMME DE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES DU CANADA

La Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC) a succédé, en 1999, à la Loi sur les prêts aux petites entreprises (LPPE) qui, depuis 1961,

La majorité des entreprises au Canada sont des petites et moyennes entreprises (PME); elles alimentent la création d'emplois, la productivité et la croissance dans l'économie. La réussite des PME sur le marché passe par l'accès à un financement suffisant et approprié. La Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC), créée en 1999, est le fruit d'un partenariat entre le gouvernement du Canada et les institutions financières visant à fournir du crédit aux petites entreprises. Le Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPFC) a pour objectifs d'aider les nouvelles entreprises à s'établir et à croître, de leur offrir un meilleur accès à des prêts qui autrement ne seraient pas accordés aux petites entreprises et, ainsi, de stimuler la croissance économique au Canada.

### Sommaire des principaux résultats

Durant la période 2004-2005, un total de 11 112 prêts ont été accordés dans le cadre du Programme FPFC, pour une valeur de 1 milliard de dollars. La plupart des prêts consentis dans le cadre du Programme FPFC (64 %) ont été accordés à de petites entreprises en Ontario et au Québec. De façon générale, les emprunteurs FPFC exploitaient des entreprises plus jeunes (dont un bon nombre se trouvaient encore à l'étape du démarrage) dans les industries de services du Canada. De plus, les PME financées dans le cadre du Programme FPFC étaient davantage axées sur la croissance et étaient plus susceptibles de mener des activités de recherche-développement (R-D). En ce qui concerne le financement, les emprunteurs FPFC avaient des besoins de capitaux nettement supérieurs à ceux des autres PME canadiennes; par ailleurs, ils avaient plus de





Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

Government  
Publications

CA1  
131  
-859

## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

**SME Financing Data Initiative**

**March 2009**

## Financing Innovative Small and Medium-Sized Enterprises in Canada

**Shunji Wang**

**Small Business and Tourism Branch, Industry Canada**

### HIGHLIGHTS

- In 2004, innovative SMEs (firms that allocate more than 20 percent of their investment expenditures on research and development (R&D)) represented 4.2 percent of SMEs in Canada.
- In 2004, 34.5 percent of innovative SMEs sought external financing compared with 23.2 percent of non-innovative SMEs in Canada. Of those innovative SMEs, 54.2 percent were approved for financing compared with 83.0 percent of non-innovative SMEs.
- Innovative SMEs were more likely to approach chartered banks for debt financing.
- Innovative SMEs were three times more likely to request equity financing from a venture capital firm.
- Only 4.9 percent of innovative SMEs requested equity financing; however, they represented 44.3 percent of the total financing received. Most of the equity financing received was raised from venture capitalists, friends and relatives.
- Innovative SMEs were about six times more likely to use the debt financing requested for R&D.
- Innovative SMEs paid higher interest rates than non-innovative SMEs.
- Innovative SMEs had fewer employees than non-innovative SMEs.
- In 2004, 10.8 percent of innovative SMEs operated in the wholesale/retail industry, 22.6 percent in professional services and 18.0 percent in knowledge-based industries.
- Ontario had the highest share of innovative SMEs (49.5 percent), followed by Quebec (24.1 percent).

### INTRODUCTION

Innovation is crucial for maintaining firm competitiveness and increasing standards of living. Financing innovation can be difficult as innovative activities and assets are usually intangible, thereby making the assessment of their monetary values difficult. In addition, innovative firms are usually considered more risky as their chances of success are more difficult to assess. This report describes financing activities of innovative small and medium-sized enterprises (SMEs) in Canada and provides a comparison with non-innovative SMEs. In this analysis, research and development (R&D) intensity is used as a measure of innovation. SMEs that spend more than 20 percent of their total investment expenditures on R&D are defined as innovative firms; those that spend 20 percent or less of their total investment expenditures on R&D are defined as non-innovative SMEs. There exists a substantial body of research that addresses the topic of innovation; however, there is little research on financing innovative SMEs. Thus, studying financing of innovative SMEs will provide valuable information on experiences, instruments used and financing conditions.

This report uses the comprehensive database of the SME Financing Data Initiative *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*. This survey was launched in 2000 by Statistics Canada in partnership with Industry Canada and Finance Canada and is conducted every three years. It measures the demand for and sources of financing of Canadian SMEs,

including data on the application process, firm profiles and demographic characteristics of SME ownership. This report is based on the 2004 survey results and tries to address the following research questions:

- Are the financing activities and experiences of innovative SMEs in accessing financing different from those of non-innovative SMEs?
- Do innovative SMEs face different financing terms and conditions than non-innovative SMEs seeking financing?
- What are the substantial obstacles to accessing financing faced by innovative SMEs?

## DATA

In Canada, SMEs are defined as enterprises with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues. The cross-sectional data used in this report are taken from Statistics Canada's *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

The starting point for defining the target population for the survey of SMEs was to include all enterprises that were on the Statistics Canada Business Register (BR) Universe File dated August 2004. The BR contains the universe of enterprises in Canada. Once the Universe File was created, some enterprises were removed based on auxiliary information that was available from the BR. The following enterprises were excluded from the population:

- Enterprises with 500 or more employees
- Enterprises with more than \$50 million in gross revenue
- Enterprises coded as being non-profit (e.g. schools, hospitals, charities)
- Co-operatives
- Joint ventures
- Municipal/federal government
- Other industries for which financing is not of interest (see the Appendix for a list of all industries excluded, based on the North American Industry Classification System)

Other exclusions, such as subsidiaries, could not be identified based on the sampling frame information. Such companies were screened out at the collection phase. The final sampling frame contained 1 939 780 enterprises. After adjusting the initial sample weights to account for refusals, non-responses and those enterprises that could not be contacted, the total target population count was 1 357 348 enterprises.

The *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004, was conducted between September 2004 and March 2005. There were 13 042 SMEs that responded. Statistics Canada considered this sample size to be large enough to reflect the whole universe of SMEs in Canada. The survey distinguishes innovative firms (those that spend more than 20 percent of their total investment expenditures on R&D) and compares their activities and experiences in accessing financing with those of non-innovative SMEs. It also questions firms on whether their financing is intended to support growth. Table 1 presents the population of innovative and non-innovative SMEs.

**Table 1**  
Population of innovative and non-innovative SMEs

	Weighted		Unweighted	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent
<b>Innovative SMEs</b>	57 009	4.2	425	5.2
<b>Non-innovative SMEs</b>	1 300 339	95.8	7 687	94.8

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

The unweighted sample consists of 13 042 observations. Excluding non-responses, there were 8112 respondents remaining: 425 innovative SMEs and 7687 non-innovative SMEs. The weighted sample consists of 1 357 348 observations: 57 009 innovative SMEs and 1 300 339 non-innovative SMEs. The weighted sample is used in this report as it reflects the whole economy.

Table 2 illustrates the differences in characteristics between innovative and non-innovative SMEs.

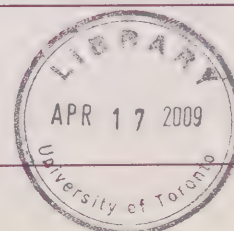
Table 2

## Profile of innovative and non-innovative SMEs

Innovative SMEs	Characteristics	Non-Innovative SMEs
51.9 percent under 40 years	Age of majority owner	53.3 percent under 40 years
54.9 percent more than 10 years	Managerial experience of majority owner	69.9 percent more than 10 years
67.8 percent majority-owned by men 16.5 percent equal partnerships 15.7 percent majority-owned by women	Ownership	63.3 percent majority-owned by men 20.5 percent equal partnerships 16.2 percent majority-owned by women
1–2 years old: 22.9 percent started during 2002–2004 3–6 years old: 25.1 percent started during 1999–2001 7 years+: 52.0 percent started prior to 1999	Year firm starting selling goods and services	1–2 years old: 10.7 percent started during 2002–2004 3–6 years old: 18.8 percent started during 1999–2001 7 years+: 70.5 percent started prior to 1999
21.4 percent exporters 41.2 percent of revenues generated from exports	Export activity	7.7 percent exporters 31.9 percent of revenues generated from exports
72.7 percent intended to expand business	Growth intention	37.6 percent intended to expand business
2.9 percent agriculture/primary 5.0 percent manufacturing 10.8 percent wholesale/retail 22.6 percent professional services 18.0 percent knowledge-based industries 5.2 percent tourism 35.6 percent other industries	Industry	10.1 percent agriculture/primary 4.8 percent manufacturing 15.2 percent wholesale/retail 11.0 percent professional services 5.5 percent knowledge-based industries 8.3 percent tourism 45.1 percent other industries
2.6 percent Atlantic provinces (7.3 percent) 24.1 percent Quebec (23.6 percent) 49.5 percent Ontario (38.8 percent) 11.6 percent Prairies (16.8 percent) 12.0 percent British Columbia (13.1 percent) 0.2 percent Territories (0.4 percent)	Region (share of population in parentheses)	6.1 percent Atlantic provinces (7.3 percent) 20.0 percent Quebec (23.6 percent) 36.3 percent Ontario (38.8 percent) 21.7 percent Prairies (16.8 percent) 15.7 percent British Columbia (13.1 percent) 0.2 percent Territories (0.4 percent)
65.1 percent zero full-time-equivalent employees 34.8 percent fewer than 100 full-time-equivalent employees 0.2 percent 100–499 full-time-equivalent employees	Number of full-time-equivalent employees*	48.2 percent zero full-time-equivalent employees 51.5 percent fewer than 100 full-time-equivalent employees 0.3 percent 100–499 full-time-equivalent employees

\*Full-time-equivalent employees = Number of full-time employees + (Number of part-time employees X 0.5).

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.





## RESULTS AND ANALYSIS

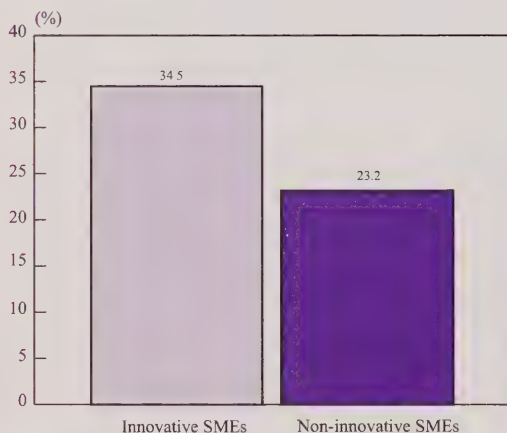
This section presents findings on the financing activities and experiences of innovative and non-innovative SMEs. Part A focuses on accessing financing, Part B looks at financing terms and conditions for SMEs and Part C describes the obstacles faced by SMEs in accessing financing.

### A. Accessing Financing

#### *Innovative SMEs were more likely to seek external financing*

Innovative SMEs have greater financing needs than non-innovative SMEs. As shown in Figure 1, innovative SMEs were more likely than non-innovative SMEs to seek external financing with 34.5 percent of innovative SMEs seeking external financing compared with only 23.2 percent of non-innovative SMEs.

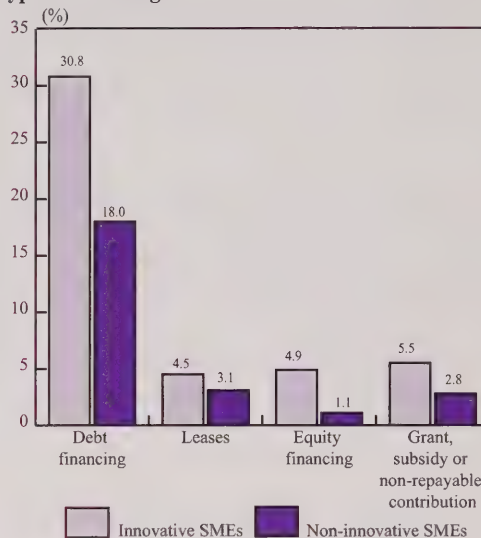
**Figure 1**  
Percentage of SMEs that sought external financing



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

#### *Innovative SMEs were more likely to request debt financing*

**Figure 2**  
Type of financing



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Among all types of external financing, as shown in Figure 2, innovative SMEs, like non-innovative SMEs, financed their investments through debt more than any other financial instrument with 30.8 percent of innovative SMEs requesting debt financing compared with 18.0 percent of non-innovative SMEs.

It is worth noting that innovative SMEs were also using other financial instruments to a greater extent than non-innovative SMEs. Innovative SMEs were about four times more likely to request equity financing than non-innovative SMEs at 4.9 percent and 1.1 percent respectively. Equity financing encompasses money from friends or relatives of the business owner, employees of the business, business angels, venture capital firms, and Crown corporations or government institutions. Among those innovative SMEs that sought equity financing, 25.8 percent were start-ups<sup>1</sup> and 65.1 percent had no full-time employees.

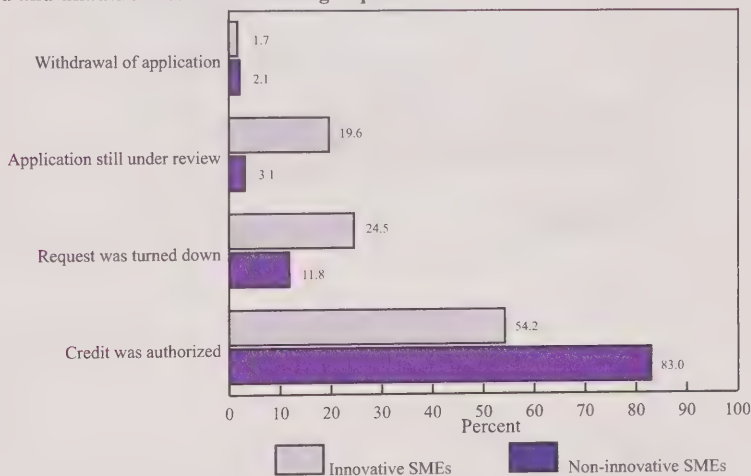
<sup>1</sup> A firm age of between zero and one year is defined as a start-up; a firm age of more than one year is defined as a non-start-up.

There might be two main reasons why more innovative SMEs sought equity financing. First, innovative SMEs tend to be younger than non-innovative SMEs as there were more start-ups among innovative SMEs than non-innovative SMEs (22.1 percent versus 15.2 percent). In the beginning, a firm is unlikely to have sufficient collateral and uncertain prospects to generate the income required to pay back the loan. Start-ups among innovative SMEs had higher request rates (84.6 percent) for debt financing than their non-innovative counterparts (77.9 percent). However, start-ups among innovative SMEs also had lower approval rates (62.5 percent) for debt financing than their non-innovative counterparts (70.6 percent). The second reason more innovative SMEs sought equity financing might be that financial institutions are unwilling to lend to innovative SMEs because they represent a higher risk than non-innovative SMEs, so innovative SMEs have to find other ways to finance their business.

### *Innovative SMEs were more likely to be turned down by credit suppliers*

As mentioned earlier, innovative SMEs were more likely to request debt financing; however, they were less successful in obtaining loans than non-innovative SMEs. As shown in Figure 3, only 54.2 percent of innovative SMEs that requested debt financing received authorization for the credit compared with 83.0 percent of non-innovative SMEs. Innovative SMEs were about twice as likely to be turned down by credit suppliers as non-innovative SMEs (24.5 percent versus 11.8 percent). Moreover, innovative SMEs were about six times more likely to have their loan application still under review at the time the survey was conducted. These findings are consistent with the view that financial institutions consider innovative SMEs more risky than non-innovative SMEs. Higher turndown rates and applications still under review suggest that financing requests from innovative firms may be more difficult to assess and result in lower approval rates.

**Figure 3**  
**Authorized and unauthorized debt financing request\***



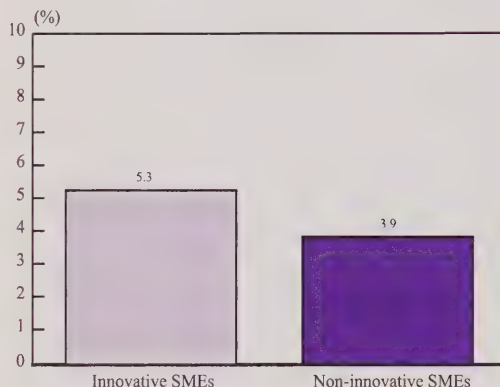
\*The estimates related to reasons why no amount was authorized for innovative SMEs have a high coefficient of variation and margin of error. Therefore, the estimates may be unreliable.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

### *There were more discouraged borrowers among innovative SMEs*

As shown in Figure 4, more innovative SMEs were discouraged (5.3 percent) than non-innovative SMEs

**Figure 4**  
**Rate of discouraged borrowers\***



\*Kon, Y. and D.J. Storey, 2003. "A Theory of Discouraged Borrowers." *Small Business Economics*, Vol. 21, No. 1, 37-49. The authors define discouraged borrowers as good firms requiring financing that choose not to apply to credit suppliers because they feel their application will be rejected.

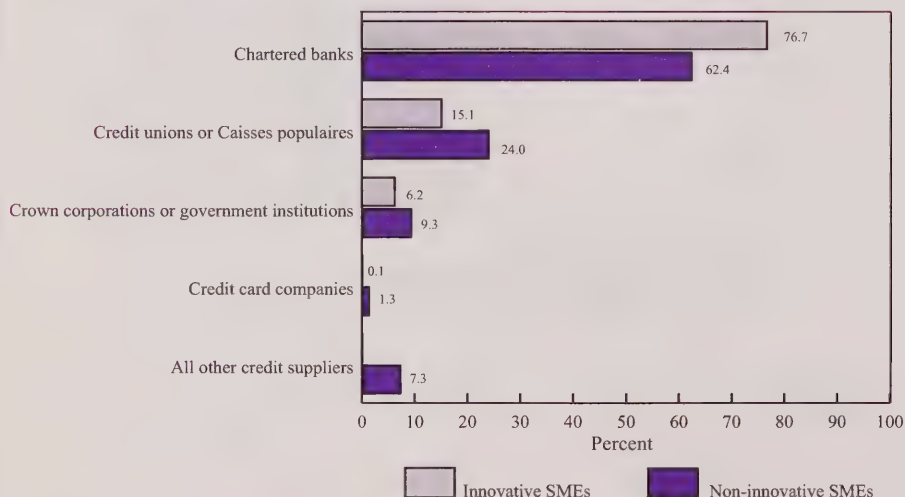
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

(3.9 percent). Discouraged borrowers are those firms that are worthy of receiving financing, but decide not to apply because they think they will be turned down. The higher rate of discouraged borrowers among innovative SMEs may be due to the fact that some innovative SMEs hear that similar firms have had difficulty obtaining financing (i.e. some innovative SMEs had much lower loan approval rates than non-innovative SMEs), so they refrain from applying for financing.

### *Innovative SMEs tended to rely mostly on chartered banks for debt financing*

Close to 80 percent of innovative SMEs approached chartered banks to request new or additional credit compared with approximately 60 percent of non-innovative SMEs (Figure 5). As a result, fewer innovative SMEs approached credit unions or Caisses populaires for new or additional credit than non-innovative SMEs (15.1 percent versus 24.0 percent). Results also show that more innovative SMEs chose

**Figure 5**  
**Type of financial institution approached**

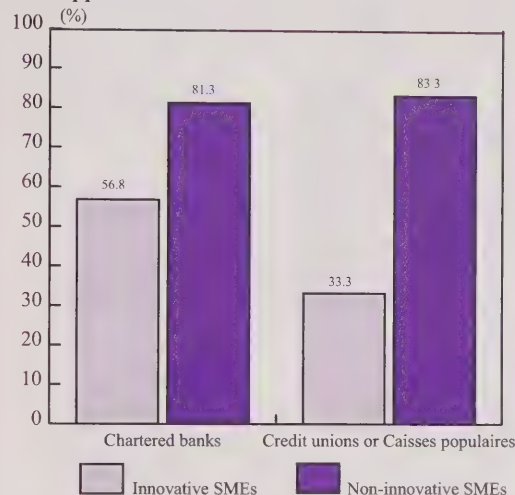


Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



the transactional approach and fewer the relational approach to obtain financing than non-innovative SMEs.<sup>2</sup>

**Figure 6**  
**Debt approval rate**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

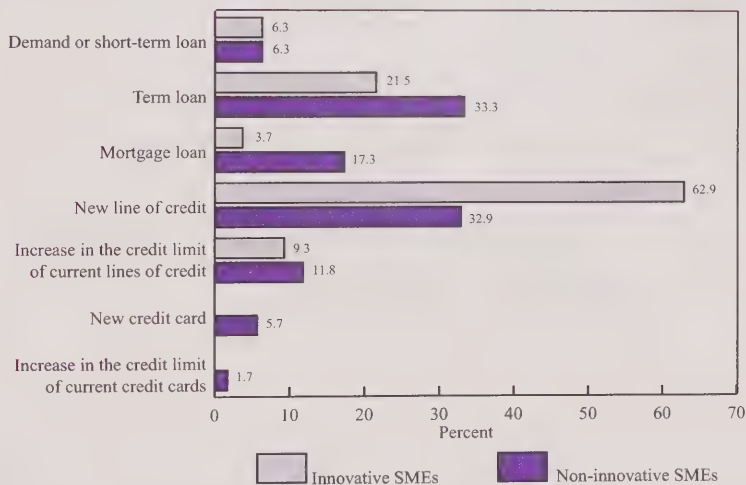
*Innovative SMEs were less likely to be approved for debt financing by credit unions or Caisses populaires than chartered banks*

As mentioned earlier, innovative SMEs were less successful in obtaining loans than non-innovative SMEs. Moreover, Figure 6 indicates that credit unions or Caisses populaires were less likely to approve debt requested by innovative SMEs than chartered banks (33.3 percent versus 56.8 percent). It is worth noting that the approval rates did not differ much between chartered banks and credit unions or Caisses populaires for non-innovative SMEs at 81.3 percent and 83.3 percent respectively.

*A new line of credit was the most popular credit instrument among innovative SMEs*

As shown in Figure 7, more than 60 percent of innovative SMEs requested a new line of credit from credit suppliers compared with 32.9 percent of non-innovative SMEs. A similar proportion of non-innovative SMEs requested a term loan (33.3 percent). Innovative SMEs, on the other hand, were about

**Figure 7**  
**Type of loan requested**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>2</sup> Financial institutions have two ways in which they manage their activities related to SMEs: the transactional approach, which favours the use of technology and is preferred by large financial institutions, and the relational approach, which leaves more room for judgment on the part of account managers and is often used in smaller lending institutions (Berger, A. and G.G. Udell, 2005. *A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises*. World Bank Policy Research Working Paper 3795).

1.5 times less likely to request term loans, 4.7 times less likely to request mortgage loans and 1.3 times less likely to request an increase in the credit limit of current lines of credit than non-innovative SMEs.

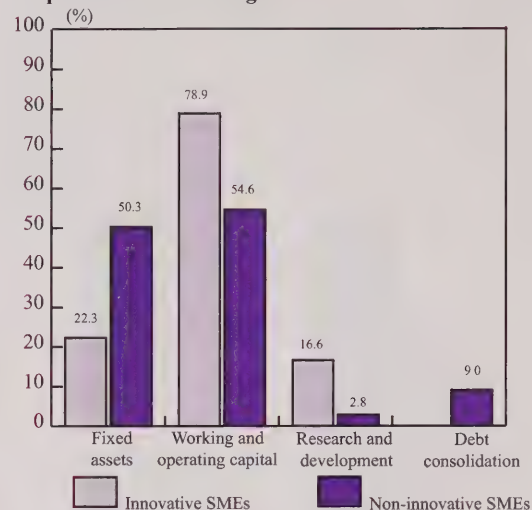
***Close to 80 percent of innovative SMEs intended to use the financing requested for working and operating capital***

Figure 8 indicates that 78.9 percent of innovative SMEs intended to use the financing requested for working and operating capital compared with 54.6 percent of non-innovative SMEs. A similar proportion of non-innovative SMEs intended to use the financing requested for fixed assets (50.3 percent). It is worth noting that innovative SMEs were about six times more likely to use the financing requested for research and development than non-innovative SMEs (16.6 percent versus 2.8 percent).

***Equity financing accounted for the highest share of the total financing authorized for innovative SMEs***

Innovative SMEs received higher average amounts of lease and equity financing but lower average amounts of debt financing than non-innovative SMEs (Table 3). It is worth noting that for each financing instrument, the median amount was much lower than the average amount. This indicates that a small number of firms received large amounts of financing (see the maximum amount received by innovative and non-innovative SMEs for each type of financing instrument), which brings the average up. For example, the median amount of debt financing authorized for innovative SMEs was \$20 000, indicating that 50 percent of innovative SMEs received less than \$20 000 and 50 percent of innovative SMEs received more than

**Figure 8**  
**Purpose of debt financing**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

\$20 000, whereas the average amount of debt financing authorized for innovative SMEs was \$51 181. The average amount of equity financing authorized for innovative SMEs did not differ much from that authorized for non-innovative SMEs (\$466 315 versus \$447 183); however, the median amount of equity financing for innovative SMEs was only about one third of the median for non-innovative SMEs. This finding could, *a priori*, be somewhat surprising given, as noted previously, that innovative SMEs use other financing instruments to a greater extent than non-innovative SMEs. However, the lower amount of equity raised can be explained by the fact that there are more start-ups among innovative SMEs, and they rely more on love money from friends and relatives for their financing needs.

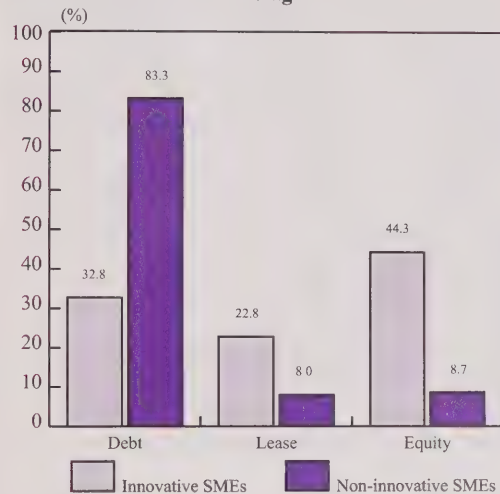
**Table 3**  
**Amount of financing authorized**

	Innovative SMEs			Non-Innovative SMEs		
	Average (\$)	Median (\$)	Maximum (\$)	Average (\$)	Median (\$)	Maximum (\$)
Debt	51 181	20 000	2 500 000	153 222	45 000	9 000 000
Lease	119 872	52 000	600 000	66 381	40 000	1 900 000
Equity	466 315	40 000	5 000 000	447 183	120 000	6 000 000

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

As illustrated in Figure 9, debt financing accounted for the highest share of the total financing authorized for non-innovative SMEs, but equity financing accounted for the highest share for innovative SMEs. Lease financing accounted for 22.8 percent of the total financing authorized for innovative SMEs compared with 8.0 percent for non-innovative SMEs.

**Figure 9**  
Share of authorized financing (%)



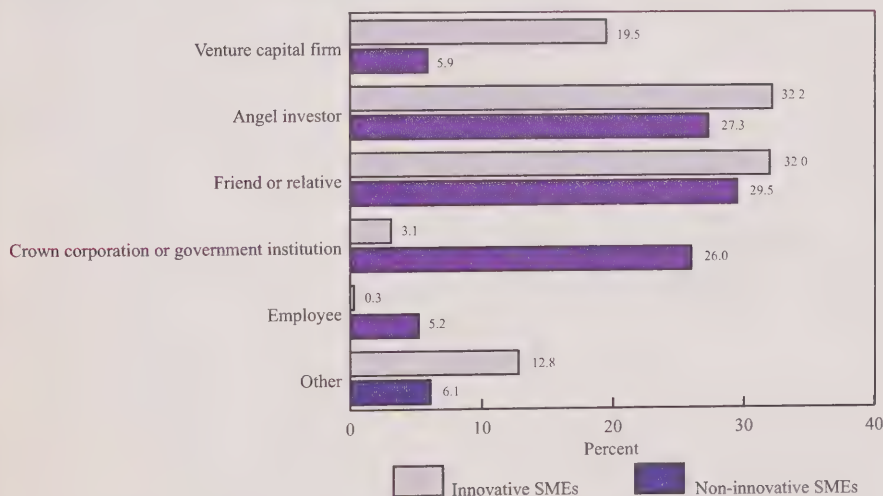
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Although the average amount of equity financing received by innovative and non-innovative SMEs did not differ much (\$466 315 versus \$447 183), the amount of equity financing received by innovative SMEs represented 44.3 percent of the total financing received, whereas the amount of equity financing received by non-innovative SMEs represented only 8.7 percent of the total financing received. This indicates that innovative SMEs are more dependent on equity financing than non-innovative SMEs.

*Innovative SMEs were three times more likely to request equity financing from a venture capital firm*

Figure 10 shows that innovative SMEs tended to approach business angels and friends/relatives to request equity financing. They were three times more likely to approach a venture capital firm than non-innovative SMEs. Typically, innovative SMEs have few physical assets, often base their strategic plans on new technologies and have higher than average business risks. Because of these high risks, it is difficult for innovative SMEs to access debt financing. Venture capital firms, on the other hand, finance high-risk firms in which traditional financial institutions are unwilling to invest. Although venture capital involves a time horizon of many years and many failures, the

**Figure 10**  
Type of financier approached for equity financing\*



\*The estimates related to type of financiers approached by innovative SMEs have a high coefficient of variation and margin of error. Therefore, the estimates may be unreliable.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



potential returns on a winning venture portfolio are very high. Moreover, there are more start-ups among innovative SMEs than non-innovative SMEs and Canada's venture capital firms emphasize early-stage financing.<sup>3</sup> The amount of financing provided by angel investors and venture capital firms represented 90 percent of the total equity financing received by innovative SMEs compared with only 42.3 percent received by non-innovative SMEs.

## B. Financing Terms and Conditions

*Financing terms and conditions for innovative SMEs reflect their high-risk profile: loan terms were shorter and interest rates were higher*

Table 4 shows the average interest rate and the average length of the term of authorized credit that Canadian SMEs had in 2004. Innovative SMEs paid higher interest rates for short-term loans, term loans, new lines of credit and increases in the credit limit of current lines of credit. For term loans, innovative SMEs had slightly higher interest rates for shorter terms (46 months versus 62 months). A better comparison can be made by adjusting the length of the loan terms to the same period, for example, to 60 months. This adjustment shows that the interest rate paid by innovative SMEs was 0.5 percentage points higher than that paid by non-innovative SMEs (6.8 percent versus 6.3 percent).

**Table 4**  
**Lending terms**

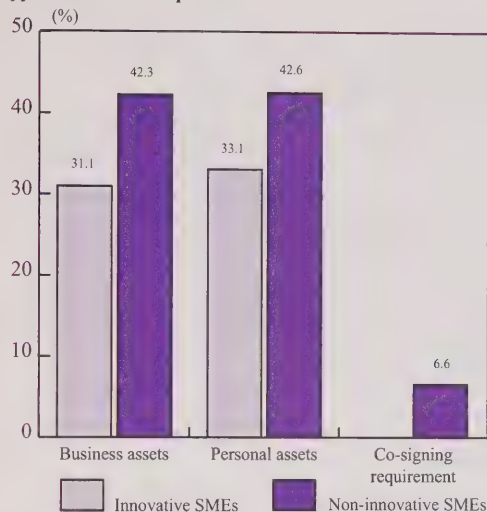
	Innovative SMEs	Non-Innovative SMEs
<b>Demand or short-term loan</b>		
Average interest rate	7.9	5.9
Average length of term (months)	11	9
<b>Term loan</b>		
Average interest rate	6.3	6.2
Average length of term (months)	46	62
<b>Mortgage loan</b>		
Average interest rate	5.3	5.7
Average length of term (months)	x	125
<b>New line of credit</b>		
Average interest rate	6.2	6.1
<b>New credit card</b>		
Average interest rate	17.1	17.5
<b>Increase in credit limit of current lines of credit</b>		
Average interest rate	6.2	5.9
<b>Increase in credit limit of current credit cards</b>		
Average interest rate	x	13.9
<b>All other financing instruments</b>		
Average interest rate	x	6.4

Note: "x" indicates estimates suppressed to meet confidentiality requirements of the *Statistics Act* or for low data quality reasons.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

<sup>3</sup> According to figures from Thomson Reuters 2008, total venture capital investment in Canada was \$1.69 billion in 2004 and more than 50 percent of the total was placed as early-stage investment (\$881 million).

**Figure 11**  
**Type of collateral requested**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2004.

***Fewer innovative SMEs were requested to offer collateral or to meet co-signing requirements as a condition of obtaining financing***

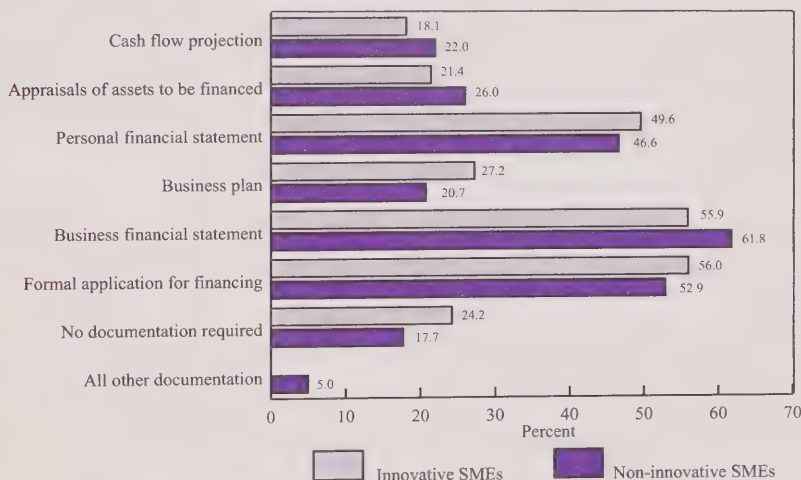
Fewer innovative SMEs were requested by credit suppliers to provide business or personal assets as collateral to obtain financing. As shown in

Figure 11, 31.1 percent of innovative SMEs were requested to provide business assets as collateral to obtain financing compared with 42.3 percent of non-innovative SMEs. Similarly, 33.1 percent of innovative SMEs were asked to provide personal assets compared with 42.6 percent of non-innovative SMEs. These findings could reflect the fact that innovative SMEs often lack collateral that can be used to secure bank loans. Since financing assets pledged as collateral is less risky, innovative SMEs have more difficulties in obtaining financing.

***Over 50 percent of innovative SMEs were asked to provide business financial statements or formal applications for credit applications***

A business financial statement was the most frequently requested document for a credit application. As Figure 12 shows, 55.9 percent of innovative SMEs were requested to provide a business financial statement for credit applications compared with 61.8 percent of non-innovative SMEs. Formal applications were also a common document requested by lenders, with 56.0 percent of innovative SMEs requested to provide a formal application for credit compared with 52.9 percent of non-innovative SMEs.

**Figure 12**  
**Documentation required as part of the application process**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, Survey on Financing of Small and Medium Enterprises, 2004.

## C. Obstacles Faced by SMEs in Accessing Financing

The main obstacles faced by non-innovative SMEs in accessing financing were insufficient income, sales or cash flow (32.2 percent), insufficient collateral security (16.2 percent) and poor credit experience or history (10.9 percent). Estimates related to obstacles faced by innovative SMEs were suppressed to meet Statistics Canada confidentiality requirements. It was not possible, therefore, to compare the obstacles faced by innovative and non-innovative SMEs in accessing financing.

## SUMMARY AND CONCLUSIONS

Innovation has been recognized as an essential component of the economic growth process. There is much research on the various underlying aspects of innovation, but there is little on its financing, even though it is recognized as a key determinant. It is generally accepted that it is more difficult for innovative SMEs to access financing, but such claims are usually not substantiated. Using data from the SME Financing Data Initiative *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004, this report has profiled innovative SMEs along a range of characteristics and examined whether they differ from non-innovative SMEs in terms of access to financing, financing terms and conditions, and obstacles faced in accessing financing.

The findings of this case study have shown that innovative SMEs, which account for 4.2 percent of SMEs in Canada, have different financing activities and experiences than non-innovative SMEs. Innovative SMEs had greater financing needs than

non-innovative SMEs, but were less successful in obtaining the financing requested. The report shows that financing terms and conditions for innovative SMEs are consistent with their perceived higher risk by financial institutions.

Innovative SMEs were about four times more likely to request equity financing than non-innovative SMEs. Equity financing is important to innovative SMEs as it represented 44.3 percent of the total financing received compared with only 8.7 percent for non-innovative SMEs. Moreover, innovative SMEs were three times more likely to request equity financing from a venture capital firm than non-innovative SMEs. It was also shown that innovative SMEs were about six times more likely to use the debt financing requested for research and development.

Canadian innovative SMEs face more constraining financing terms and conditions than non-innovative SMEs. For example, innovative SMEs paid higher interest rates and got shorter loan terms. This is consistent with the fact that financial institutions consider innovative SMEs more risky than non-innovative SMEs as innovation often involves the continuous development of new products and use of new processes in untested markets.

This report was unable to examine the obstacles faced by innovative SMEs in accessing financing because the data were suppressed to meet Statistics Canada confidentiality requirements. It can only be inferred that, based on the experience of non-innovative SMEs, the most likely obstacles are insufficient income, sales or cash flow; insufficient collateral security and poor credit experience or history.

## REFERENCES

- Berger, A. and G.G. Udell, 2005. *A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises*. World Bank Policy Research Working Paper 3795.
- Kon, Y. and D.J. Storey, 2003. "A Theory of Discouraged Borrowers." *Small Business Economics*, Vol. 21, No. 1, 37–49.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.



## APPENDIX

**North American Industry Classification System (NAICS)\* two-digit and NAICS four-digit codes excluded from the SME population in the survey**

NAICS Code	Description
22	Utilities
52	Finance and Insurance
55	Management of Companies and Enterprises
61	Educational Services
91	Public Administration
5321	Automotive Equipment Rental and Leasing
5324	Machinery and Equipment Rental and Leasing
6214	Out-Patient Care Centres
6215	Medical and Diagnostic Laboratories
6219	Other Ambulatory Health Care Services
6221	General Medical and Surgical Hospitals
6222	Psychiatric and Substance Abuse Hospitals
6223	Specialty (except Psychiatric and Substance Abuse) Hospitals
6242	Community Food and Housing, and Emergency and Other Relief Services

\* The North American Industry Classification System (NAICS) is a two- through six-digit hierarchical classification code system offering five levels of detail. The first two digits designate the economics sector, the third the subsector, the fourth the industry group, the fifth the NAICS industry and the sixth the national industry.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## SME FINANCING DATA INITIATIVE

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [info@smefdi-prfpme.gc.ca](mailto:info@smefdi-prfpme.gc.ca).

## COPYRIGHT INFORMATION

For additional copies of this publication, please contact:  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Tel. (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)  
Tel. (local): 613-941-5995  
TTY: 1-800-465-7735  
Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)  
Fax (local): 613-954-5779  
Email: [publications@pwgsc.gc.ca](mailto:publications@pwgsc.gc.ca)  
Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats. Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 264D, West Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Tel.: 613-948-1554  
Fax: 613-947-7155  
Email: [multimedia.production@ic.gc.ca](mailto:multimedia.production@ic.gc.ca)

This publication is also available online at [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email [copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca)

Cat. No. Iu188-94/2009  
ISBN 978-0-662-06502-9  
60562





Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :  
Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995  
ATS : 1-800-465-7735  
Télé. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)  
Télé. (envois locaux) : 613-954-5779  
Courriel : [publications@tpsgc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc.gc.ca)  
Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)  
On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :  
Section des services du multimedia  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 264D, tour Ouest  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Tél. : 613-948-1554  
Télé. : 613-947-7155  
Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)  
Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).  
**Autorisation de reproduction**  
À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.  
Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à [copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca](mailto:copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca)  
N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.  
N° de catalogue Ju188-94/2009  
ISBN 978-0-662-06502-9  
60562

Pour obtenir des renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, visitez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).  
Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [info@simetdi-prfpm.gc.ca](mailto:info@simetdi-prfpm.gc.ca)

**DES PME**

**PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LE FINANCEMENT**

Les *Profilés de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).  
Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.  
Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services financiers*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, visitez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).  
Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [info@simetdi-prfpm.gc.ca](mailto:info@simetdi-prfpm.gc.ca)



**RÉFÉRENCES**

Berger, A. et G. G. Udell. *A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises*, World Bank Policy Research Working Paper 3795, 2005.

Kon, Y. et D. J. Storey. « A Theory of Discouraged Borrowers », *Small Business Economics*, vol. 21, n° 1 (2003), p. 37-49.

Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

**ANNEXE**

Code du SCIAN	Description
22	Services publics
52	Finance et assurances
55	Gestion de sociétés et d'entreprises
61	Services d'enseignement
91	Administrations publiques
5321	Location et location à bail de matériel automobile
5324	Location et location à bail de machines et de matériel d'usage commercial et industriel
6214	Centres de soins ambulatoires
6215	Laboratoires médicaux et d'analyses diagnostiques
6219	Autres services de soins ambulatoires
6221	Hôpitaux généraux et hôpitaux de soins chirurgicaux
6222	Hôpitaux psychiatriques et hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes
6223	Hôpitaux spécialisés (sauf les hôpitaux psychiatriques et hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes)
6242	Services communautaires d'alimentation et d'hébergement, services d'urgence et autres secours

\* Le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) est un système de code de classification hiérarchique de deux à six chiffres offrant cinq niveaux de détail : les deux premiers chiffres désignent le secteur économique; le troisième, le sous-secteur; le quatrième, le groupe industriel; le cinquième, l'industrie SCIAN et le sixième, l'industrie nationale.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

## RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

été supprimées pour satisfaire aux exigences de confidentialité de Statistique Canada. Il n'a donc pas été possible de comparer les obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME innovatrices et non innovatrices.

L'innovation est considérée comme un élément essentiel du processus de croissance économique. Beaucoup d'études portent sur les divers aspects sous-jacents de l'innovation, mais peu portent sur son financement, même si on sait qu'il s'agit là d'un déterminant clé. On reconnaît généralement qu'il est plus difficile pour les PME innovatrices d'avoir accès au financement, mais ces affirmations ne sont généralement pas validées. Le présent document a utilisé les données de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004 du Programme de recherche sur le financement des PME pour établir le profil des PME innovatrices selon un éventail de caractéristiques et a examiné si celles-ci diffèrent pour les PME non innovatrices en ce qui a trait à l'accès au financement, aux modalités de financement et aux obstacles à l'accès au financement. Selon les constatations de cette étude de cas, les PME innovatrices, qui représentent 4,2 % des PME au Canada, ont des activités et expériences de financement différentes de celles des PME non innovatrices. Les PME innovatrices ont des besoins de financement plus grands que les PME non innovatrices, mais étaient moins susceptibles d'obtenir le financement demandé. Le présent document indique que les modalités de financement des PME innovatrices reflètent le risque élevé perçu par les institutions financières.

Les PME innovatrices étaient, toutes proportions gardées, environ quatre fois plus nombreuses à demander du financement par capitaux propres que les PME non innovatrices. Ce type de financement est important pour les PME innovatrices puisqu'il représentait 44,3 % du financement total reçu, comparativement à seulement 8,7 % pour les PME non innovatrices. De plus, les PME innovatrices étaient trois fois plus susceptibles que les PME non innovatrices de demander du financement par capitaux propres à une société de capital risque. On a également observé que les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles d'utiliser pour la recherche-développement le financement par emprunt demandé. Les PME innovatrices canadiennes se voient imposer des modalités de financement plus contraignantes que les PME non innovatrices. Par exemple, les PME innovatrices payaient des taux d'intérêt plus élevés et obtenaient des prêts à plus court terme, ce qui témoigne du fait que les institutions financières considèrent les PME innovatrices comme plus risquées étant donné que l'innovation requiert souvent le développement continu de produits et l'utilisation de nouveaux processus sur des marchés inconnus. Le présent profil n'a pas pu examiner les obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME innovatrices car les données ont été supprimées pour répondre aux exigences de confidentialité de Statistique Canada. On peut uniquement déduire que, selon l'expérience des PME non innovatrices, les obstacles les plus fréquents sont l'insuffisance des ventes, des rentrées de fonds ou des revenus; une garantie additionnelle insuffisante et un mauvais dossier de crédit.

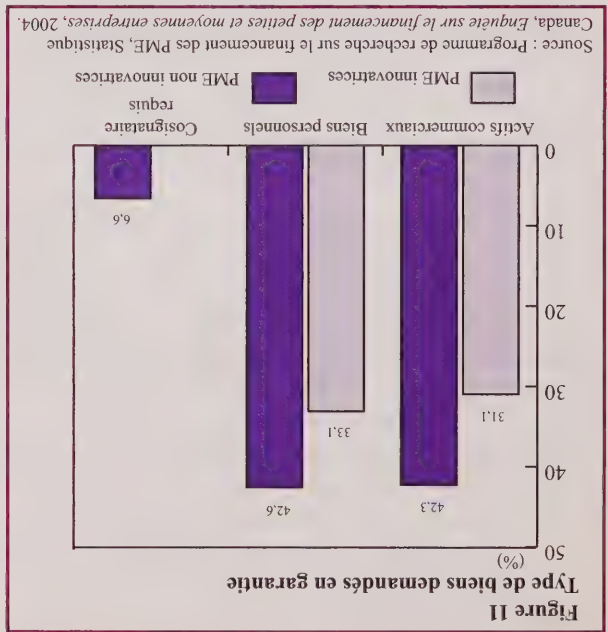
risqué, les PME innovatrices ont plus de difficulté à obtenir du financement.

**Plus de 50 % des PME innovatrices ont dû fournir des états financiers de l'entreprise ou des demandes officielles pour obtenir du crédit**

Les états financiers de l'entreprise constituaient le document le plus souvent demandé pour une demande de crédit. La figure 12 montre que 55,9 % des PME innovatrices ont dû présenter des états financiers de leur entreprise pour faire une demande de crédit, comparativement à 61,8 % des PME non innovatrices. Les demandes officielles étaient également un document souvent demandé par les bailleurs de fonds, 56,0 % des PME innovatrices ayant dû en fournir une par rapport à 52,9 % des PME non innovatrices.

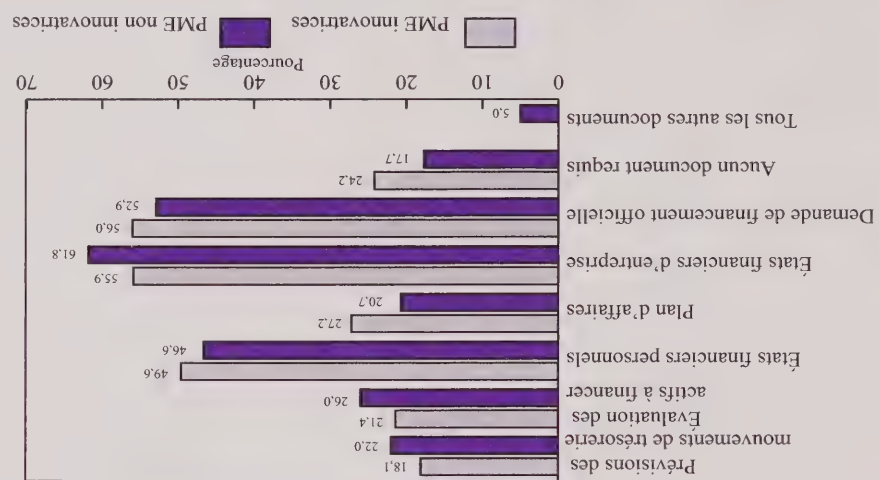
### C. Obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME

Les principaux obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME non innovatrices sont l'insuffisance des ventes, des rentrées de fonds ou des revenus (32,2 %), une garantie supplémentaire insuffisante (16,2 %) et un mauvais dossier de crédit (10,9 %). Les estimations relatives aux obstacles auxquels se heurtent les PME innovatrices ont



PME innovatrices ont dû fournir des biens personnels par rapport à 42,6 % des PME non innovatrices. Ces constatations pourraient refléter le fait que souvent, les PME innovatrices n'ont pas de biens qu'elles peuvent donner pour garantir les prêts bancaires. Comme le financement de biens donnés en garantie est moins

**Figure 12**  
Documents requis dans le cadre de la demande





<sup>3</sup> Selon les chiffres de Thompson Reuters 2008, l'investissement total de capital de risque au Canada s'élevait à 1,69 milliard de dollars en 2004, et plus de la moitié de ce montant a servi de financement de début de croissance (881 millions de dollars).

Le tableau 4 montre le taux d'intérêt moyen et la durée moyenne du crédit autorisé que les PME canadiennes ont obtenu en 2004. Les PME innovatrices ont payé des taux d'intérêt plus élevés pour des prêts à court terme, des prêts à terme, de nouvelles marges de crédit et des augmentations de la limite de crédit des marges de crédit courantes. Pour les prêts à terme, les PME innovatrices payaient des taux d'intérêt légèrement plus élevés pour des périodes plus courtes (46 mois par rapport à 62 mois). On peut effectuer une meilleure comparaison en ajustant la durée du prêt à, par exemple, 60 mois. Cet ajustement montre que le taux d'intérêt payé par les PME innovatrices était de 0,5 % plus élevé que celui payé par les PME non innovatrices (6,8 % par rapport à 6,3 %).

*et les taux d'intérêt étaient plus élevés*

*Les modalités de financement imposées aux PME innovatrices : effleurent leur profil de risque élevé : les prêts étaient octroyés pour une période plus courte*

## B. Modalités de financement

plus élevés que la moyenne. En raison de ces risques élevés, il est difficile pour les PME innovatrices d'avoir accès au financement par emprunt. Les sociétés de capital risque, par ailleurs, financent les entreprises à risques élevés dans lesquelles les institutions financières traditionnelles sont peu disposées à investir. Même si le capital de risque présuppose un horizon prévisionnel de plusieurs années et de nombreux échecs, le rendement possible d'un portefeuille de projets gagnants est très élevé. En outre, on compte plus d'entreprises en démarrage parmi les PME innovatrices que parmi les PME non innovatrices, et les sociétés de capital risque du Canada privilégient le financement de début de croissance<sup>3</sup>. Le montant de financement fourni par les investisseurs providentiels et les sociétés de capital risque représentait 90 % du total du financement par capitaux propres reçu par les PME innovatrices, comparativement à seulement 42,3 % de celui reçu par les PME non innovatrices.

Note : « x » indique que des estimations ont été supprimées afin de respecter les exigences en matière de confidentialité de la Loi sur la statistique ou en raison de la qualité médiocre des données.  
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

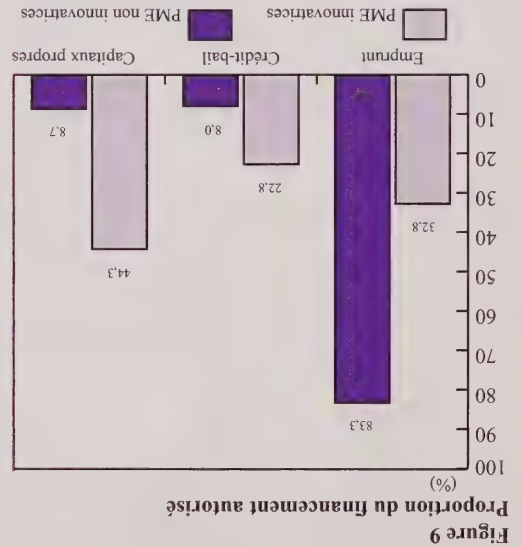
Demande ou prêt à court terme		
PME non innovatrices	PME innovatrices	
Taux d'intérêt moyen	7,9	5,9
Durée moyenne (mois)	11	9
Prêt à terme		
Taux d'intérêt moyen	6,3	6,2
Durée moyenne (mois)	46	62
Prêt hypothécaire		
Taux d'intérêt moyen	5,3	5,7
Durée moyenne (mois)	x	125
Nouvelle marge de crédit		
Taux d'intérêt moyen	6,2	6,1
Nouvelle carte de crédit		
Taux d'intérêt moyen	17,1	17,5
Augmentation de la limite de crédit des marges de crédit courantes		
Taux d'intérêt moyen	6,2	5,9
Augmentation de la limite de crédit des cartes de crédit courantes		
Taux d'intérêt moyen	x	13,9
Tous les autres instruments de financement		
Taux d'intérêt moyen	x	6,4

Tableau 4  
Modalités des prêts

Les fournisseurs de crédit ont moins souvent demandé aux PME innovatrices de fournir des actifs commerciaux ou des biens personnels en garantie pour pouvoir obtenir du financement. La figure 11 montre que 31,1 % des PME innovatrices ont dû fournir des actifs commerciaux en garantie pour obtenir du financement, par rapport à 42,3 % des PME non innovatrices. Par ailleurs, 33,1 % des

*Les PME innovatrices ont dû moins souvent affecter des biens en garantie ou répondre à des exigences concernant des consignataires pour pouvoir obtenir du financement*

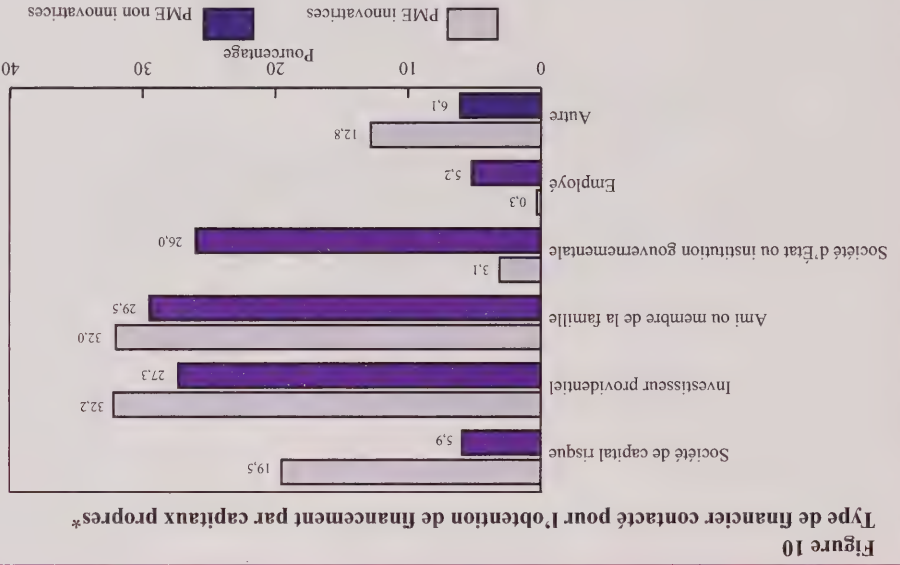
Comme on le voit à la figure 9, le financement par emprunt représentait la plus grande proportion du financement total autorisé pour les PME non innovatrices, tandis que le financement par capitaux propres représentait la part la plus importante pour les PME innovatrices. Le financement par crédit-bail représentait 22,8 % du financement total autorisé



pour les PME innovatrices, comparativement à 8,0 % pour les PME non innovatrices. Même si le montant moyen du financement par capitaux propres reçu par les PME innovatrices et non innovatrices ne différerait pas beaucoup (466 315 \$ par rapport à 447 183 \$), le montant du financement par capitaux propres reçu par les PME innovatrices représentait 44,3 % du financement total reçu, comparativement à 8,7 % seulement pour les PME non innovatrices. Ceci indique que les PME innovatrices dépendent davantage du financement par capitaux propres que les PME non innovatrices.

### Les PME innovatrices étaient trois fois plus susceptibles de demander du financement par capitaux propres à une société de capital risque

La figure 10 indique que les PME innovatrices ont tendance à s'adresser à des investisseurs providentiels et à des amis ou des membres de la famille pour obtenir du financement par capitaux propres. Elles étaient proportionnellement trois fois plus nombreuses à se tourner vers une société de capital risque que les PME non innovatrices. En général, les PME innovatrices possèdent peu de biens matériels, fondent souvent leurs plans stratégiques sur de nouvelles technologies et présentent des risques commerciaux



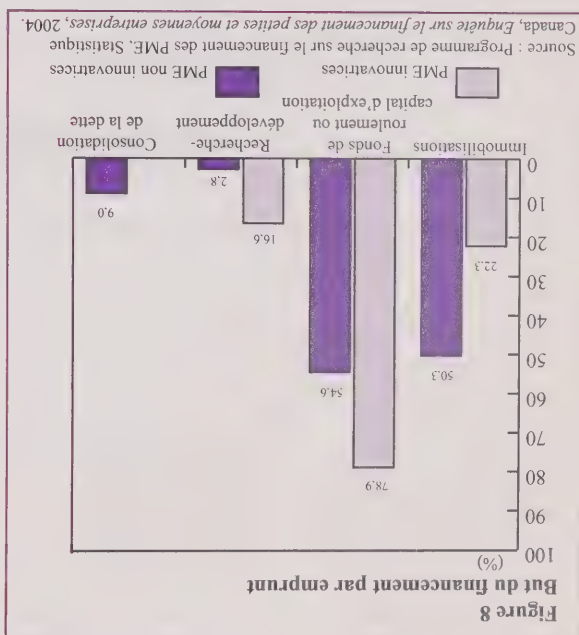
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

PME innovatrices		PME non innovatrices	
Emprunt	Moyenne (\$) 51 181 Médiane (\$) 20 000 Maximum (\$) 2 500 000	Moyenne (\$) 153 222 Médiane (\$) 45 000 Maximum (\$) 9 000 000	
Crédit-bail	Moyenne (\$) 119 872 Médiane (\$) 52 000 Maximum (\$) 600 000	Moyenne (\$) 66 381 Médiane (\$) 40 000 Maximum (\$) 1 900 000	
Capitaux propres	Moyenne (\$) 466 315 Médiane (\$) 40 000 Maximum (\$) 5 000 000	Moyenne (\$) 447 183 Médiane (\$) 120 000 Maximum (\$) 6 000 000	

Tableau 3  
Montant du financement autorisé

Les PME innovatrices ont reçu des montants moyens plus élevés de crédit-bail et de financement par capitaux propres mais des montants moyens moins élevés de financement par emprunt que les PME non innovatrices (tableau 3). Il convient de noter que pour chaque instrument de financement, le montant médian était bien inférieur au montant moyen. Ceci donne à penser qu'un petit nombre d'entreprises ont reçu des montants élevés de financement (voir le montant maximum reçu par les PME innovatrices et non innovatrices, selon le type d'instrument), ce qui fait monter la moyenne. Par exemple, le montant médian du financement par emprunt autorisé pour les PME innovatrices s'élevait à 20 000 \$, ce qui indique que 50 % des PME innovatrices ont reçu moins de 20 000 \$ et 50 % plus de 20 000 \$, tandis que le montant moyen du financement par emprunt autorisé pour ces entreprises s'élevait à 51 181 \$. Le montant moyen du financement par capitaux propres autorisé pour les PME innovatrices ne diffère pas beaucoup de celui autorisé pour les PME non innovatrices (466 315 \$ par rapport à 447 183 \$); toutefois, le montant médian pour les PME innovatrices représentait à peine le tiers du montant médian enregistré pour les PME non innovatrices. Cette constatation pourrait a priori paraître surprenante étant donné que, comme on l'a déjà mentionné, les PME innovatrices utilisent dans une plus grande mesure les autres instruments financiers que les PME non innovatrices. Toutefois, le montant moins élevé de capitaux propres obtenus peut s'expliquer du fait qu'on compte plus d'entreprises en démarrage parmi les PME innovatrices, et qu'elles se tournent davantage vers le capital-risque convivial d'amis ou de parents pour leurs besoins de financement.

*Le financement par capitaux propres représentant la part la plus grande du financement total autorisé obtenu par les PME innovatrices*



La figure 8 montre que 78,9 % des PME innovatrices avaient l'intention d'utiliser le financement demandé comme fonds de roulement ou capital d'exploitation, comparativement à 54,6 % des PME non innovatrices. Une proportion similaire de PME non innovatrices avait l'intention d'utiliser le financement demandé pour des immobilisations (50,3 %). Il convient de noter que les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles que les PME non innovatrices d'utiliser pour la R-D le financement demandé (16,6 % par rapport à 2,8 %).



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

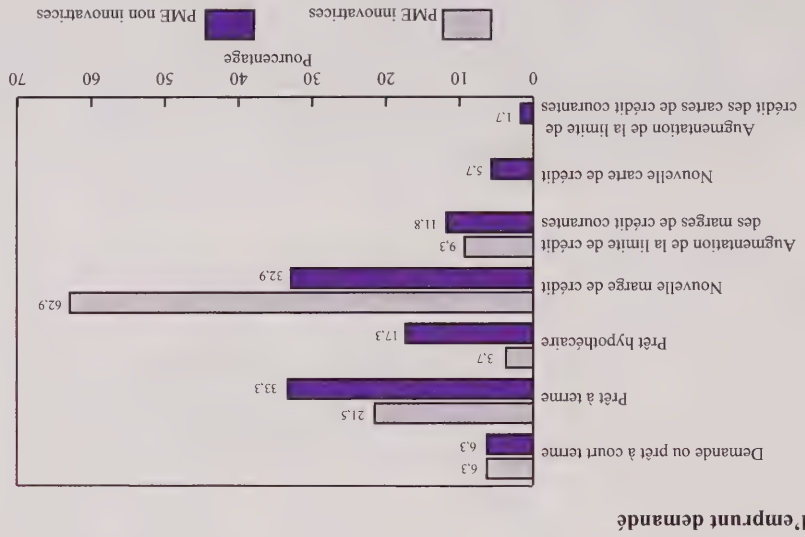


Figure 7

Type d'emprunt demandé

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

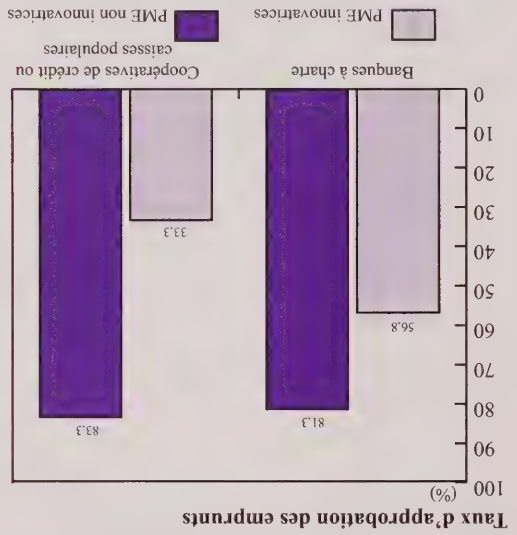


Figure 6

Taux d'approbation des emprunts

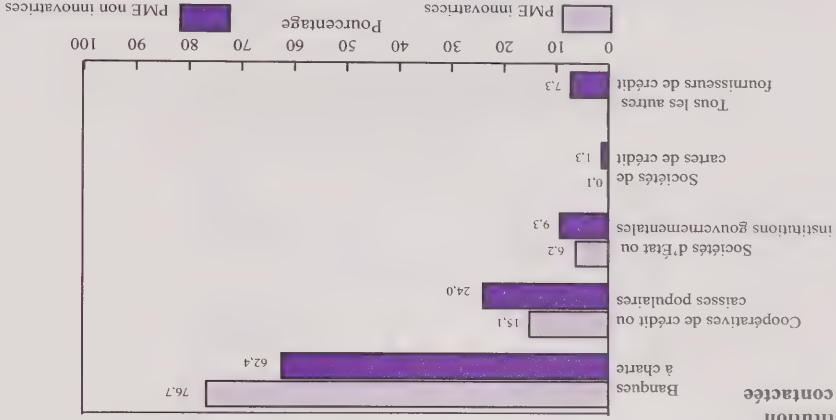
Les demandes de financement par emprunt des PME innovatrices étaient moins susceptibles d'être approuvées par les coopératives de crédit ou les caisses populaires que par les banques à charte. Comme on l'a déjà mentionné, les PME innovatrices étaient moins susceptibles d'obtenir des prêts que les PME non innovatrices. De plus, comme le montre la figure 6, les coopératives de crédit et les caisses

**L'instrument de crédit le plus populaire parmi les PME innovatrices était la nouvelle marge de crédit**  
Comme on le voit à la figure 7, plus de 60 % des PME innovatrices ont demandé une nouvelle marge de crédit aux fournisseurs de crédit, par rapport à 32,9 % des PME non innovatrices. Une proportion similaire de PME non innovatrices a demandé un prêt à terme (33,3 %). Les PME innovatrices par contre étaient, toutes proportions gardées, environ 1,5 fois moins nombreuses à demander des prêts à terme, 4,7 fois moins nombreuses à demander des prêts hypothécaires et 1,3 fois moins nombreuses à demander une augmentation de la limite de crédit de leurs marges de crédit courantes que les PME non innovatrices.

populaires étaient moins susceptibles que les banques à charte d'approuver un emprunt demandé par les PME innovatrices (33,3 % par rapport à 56,8 %). Il convient de noter que, pour les PME non innovatrices, les taux d'approbation ne différaient pas beaucoup entre les banques à chartes et les coopératives de crédit ou les caisses populaires (81,3 % et 83,3 %, respectivement).

<sup>2</sup> Les institutions financières gèrent de deux façons leurs activités se rapportant aux PME : l'approche transactionnelle, qui privilégie l'utilisation de la technologie et qui est celle favorisée par les grandes institutions financières, et l'approche relationnelle, qui permet aux directeurs des comptes d'user dans une plus large mesure de leur jugement et qui est souvent utilisée dans les petits établissements de prêts (A. Berger et G. G. Udell, *A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises*, World Bank Policy Research Working Paper 3795, 2005).

**Figure 5**  
Type d'institution financière contactée



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Près de 80 % des PME innovatrices se sont adressées à des banques à charte pour obtenir un nouveau crédit ou un crédit supplémentaire, par rapport à environ 60 % des PME non innovatrices (figure 5). Par conséquent, moins de PME innovatrices que de PME non innovatrices se sont tournées vers les coopératives de crédit ou les caisses populaires pour obtenir un nouveau crédit ou un crédit supplémentaire (15,1 % par rapport à 24,0 %). Les résultats donnent à penser que les PME innovatrices étaient relativement plus nombreuses que les PME non innovatrices à choisir l'approche transactionnelle et moins nombreuses à opter pour l'approche relationnelle en vue d'obtenir du financement<sup>2</sup>.

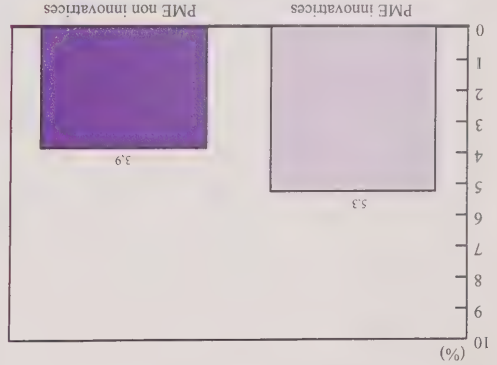
### **Les PME innovatrices ont tendance à se tourner principalement vers les banques à charte pour obtenir un financement par emprunt**

décident de ne pas présenter de demande car elles sont convaincues que celle-ci sera refusée. Le taux plus élevé d'emprunteurs découragés parmi les PME innovatrices peut être dû au fait que certaines d'entre elles entendent dire que des entreprises semblables ont eu de la difficulté à obtenir du financement (c'est-à-dire que le taux d'approbation des prêts de certaines PME innovatrices était nettement moins élevé que celui des PME non innovatrices). Dès lors, elles s'abstiennent de demander un financement.

\* Y. Kon et D. J. Storey, « A Theory of Discouraged Borrowers », *Small Business Economics*, vol. 21, n° 1 (2003), p. 37-49. Les auteurs définissent les emprunteurs découragés comme de bonnes entreprises ayant besoin de financement qui choisissent de ne pas présenter de demande à des fournisseurs de crédit car elles sont convaincues que leur demande sera refusée.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

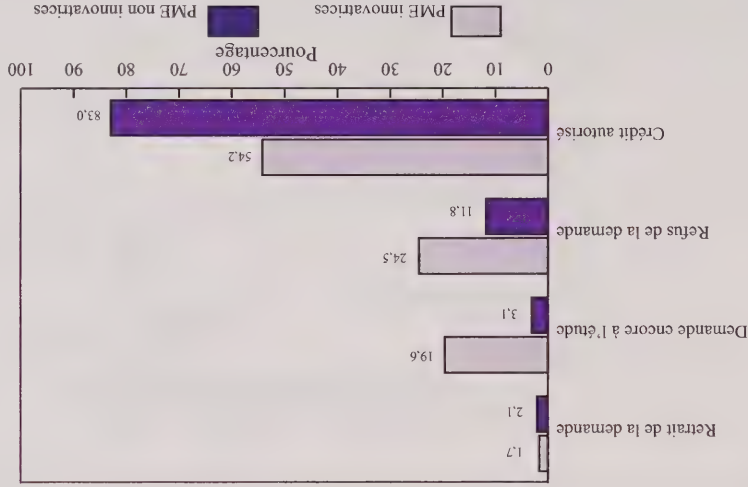
**Figure 4**  
Taux d'emprunteurs découragés\*



**On compte plus d'emprunteurs découragés parmi les PME innovatrices**

Comme on le voit à la figure 4, les PME innovatrices étaient plus nombreuses à être découragées (5,3 %) que les PME non innovatrices (3,9 %). Les emprunteurs découragés sont les entreprises qui méritent de recevoir du financement mais qui

Figure 3  
Demande de financement par emprunt autorisé et non autorisé\*



\* Les estimations relatives aux raisons pour lesquelles aucun montant n'a été autorisé pour les PME innovatrices ont un coefficient de variation et une marge d'erreur élevés. Par conséquent, les estimations peuvent ne pas être fiables.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

Deux grandes raisons pourraient expliquer le fait que les PME innovatrices ont été proportionnellement plus nombreuses à chercher à obtenir du financement par capitaux propres. Tout d'abord, les PME innovatrices sont généralement plus jeunes que les PME non innovatrices, puisque l'on compte plus d'entreprises en démarrage parmi les PME innovatrices que parmi les non-innovatrices (22,1 % par rapport à 15,2 %). Au début, une entreprise n'a probablement pas suffisamment de biens à affecter en garantie, et ses perspectives de générer le revenu requis pour rembourser l'emprunt sont incertaines. Les PME innovatrices en démarrage avaient des taux de demande de financement par emprunt plus élevés que les PME non innovatrices (84,6 % par rapport à 77,9 %), mais le taux d'approbation de leur demande était moins élevé que celui des PME non innovatrices (62,5 % par rapport à 70,6 %). La deuxième raison pour laquelle les PME innovatrices ont été plus susceptibles de demander du financement par capitaux propres est attribuable au fait que les institutions financières refusent de leur accorder un prêt parce qu'elles présentent un risque plus élevé que les PME non innovatrices, si bien qu'elles doivent trouver d'autres moyens de financer leur entreprise.

**Les PME innovatrices étaient plus susceptibles de voir leur demande refusée par les fournisseurs de crédit**

Comme on l'a déjà mentionné, les PME innovatrices étaient plus susceptibles que les PME non innovatrices de demander un financement par emprunt; toutefois, elles ont été moins nombreuses à obtenir un prêt. Comme on le voit à la figure 3, seulement 54,2 % des PME innovatrices ayant demandé un financement par emprunt ont reçu une autorisation de crédit, par rapport à 83,0 % des PME non innovatrices. Les PME innovatrices étaient environ deux fois plus nombreuses à voir leur demande refusée par les fournisseurs de crédit que les PME non innovatrices (24,5 % par rapport à 11,8 %). En outre, les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles d'avoir leur demande encore à l'étude au moment de l'enquête. Ces résultats corroborent l'opinion selon laquelle les institutions financières considèrent les PME innovatrices comme étant plus périlleuses que les PME non innovatrices. Si l'on en croit les taux de refus plus élevés et les demandes encore à l'étude, les demandes de financement des entreprises innovatrices sont peut-être plus difficiles à évaluer, ce qui donne lieu à des taux d'approbation moins élevés.

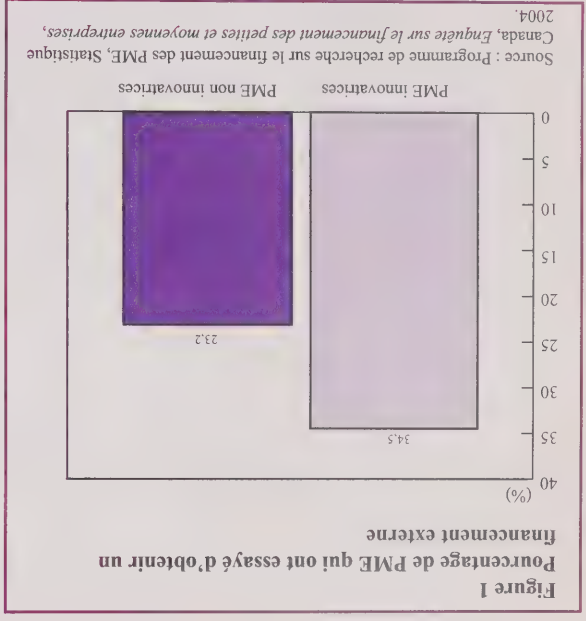


Cette section présente les constatations concernant les activités de financement et les expériences des PME innovatrices et non innovatrices. La partie A porte principalement sur l'accès au financement, tandis que la partie B traite des modalités de financement imposées aux PME. La partie C décrit les obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME.

A. Accès au financement

*Les PME innovatrices étaient plus susceptibles d'essayer d'obtenir un financement externe*

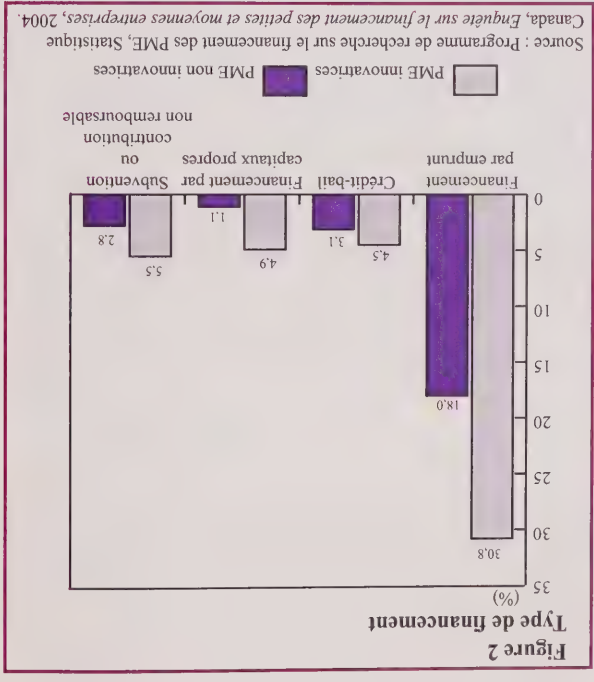
Les PME innovatrices ont des besoins de financement plus grands que les PME non innovatrices. Comme on le voit à la figure 1, les PME innovatrices étaient plus susceptibles (34,5 %) que les PME non innovatrices (23,2 %) d'essayer d'obtenir un financement externe.



*Les PME innovatrices étaient plus susceptibles de demander un financement par emprunt*

Comme on le voit à la figure 2, parmi tous les types de financement externe, les PME innovatrices, à

l'instar des PME non innovatrices, ont eu recours dans une plus grande mesure aux emprunts qu'à tout autre instrument pour financer leurs investissements. Les PME innovatrices (30,8 %) ont demandé un financement par emprunt dans une proportion plus grande que les PME non innovatrices (18,0 %).



Il convient de noter que les PME innovatrices avaient également recours dans une plus grande mesure à d'autres instruments financiers que les PME non innovatrices. Les PME innovatrices étaient environ quatre fois plus susceptibles de demander un financement par capitaux propres que les PME non innovatrices, les proportions étant de 4,9 % et 1,1 % respectivement. Le financement par capitaux propres comprend l'argent fourni par des amis ou des membres de la famille du propriétaire de l'entreprise, des employés de l'entreprise, des investisseurs providentiels, des sociétés de capital risque et des sociétés d'État ou des institutions gouvernementales. Parmi les PME innovatrices qui ont cherché à obtenir du financement par capitaux propres, 25,8 % étaient des entreprises en démarrage<sup>1</sup> et 65,1 % ne comptaient aucun employé à temps plein.

<sup>1</sup> Une entreprise qui a un an ou moins est considérée comme une entreprise en démarrage; une entreprise qui a plus d'un an n'est plus considérée comme en démarrage.

L'échantillon non pondéré comprend 13 042 observations. Si l'on exclut les non-réponses, il reste 8 112 répondants : 425 PME innovatrices et 7 687 PME non innovatrices. L'échantillon pondéré comprend 1 357 348 observations : 57 009 PME innovatrices et 1 300 339 PME non innovatrices. Le tableau 2 présente les différences entre les caractéristiques des PME innovatrices et celles des PME non innovatrices.

Tableau 2

Profil des PME innovatrices et non innovatrices

PME innovatrices	Caractéristiques	PME non innovatrices
51,9 % ont moins de 40 ans	Âge du propriétaire majoritaire	53,3 % ont moins de 40 ans
54,9 % ont plus de 10 années d'expérience	Expérience en gestion du propriétaire majoritaire	69,9 % ont plus de 10 années d'expérience
67,8 % appartiennent majoritairement à des hommes	Propriété	63,3 % appartiennent majoritairement à des hommes
16,5 % sont des partenariats mixtes		20,5 % sont des partenariats mixtes
15,7 % appartiennent majoritairement à des femmes		16,2 % appartiennent majoritairement à des femmes
1-2 ans : 22,9 % ont commencé leurs ventes en 2002-2004	Année où l'entreprise a commencé à vendre des produits ou des services	1-2 ans : 10,7 % ont commencé leurs ventes en 2002-2004
3-6 ans : 25,1 % ont commencé leurs ventes en 1999-2001		3-6 ans : 18,8 % ont commencé leurs ventes en 1999-2001
7 ans et plus : 52,0 % ont commencé leurs ventes avant 1999		7 ans et plus : 70,5 % ont commencé leurs ventes avant 1999
21,4 % d'exportateurs	Activité d'exportation	7,7 % d'exportateurs
41,2 % des recettes proviennent des exportations		31,9 % des recettes proviennent des exportations
72,7 % ont l'intention de prendre de l'expansion	Intention de croissance	37,6 % ont l'intention de prendre de l'expansion
2,9 % en agriculture et secteur primaire		10,1 % en agriculture et secteur primaire
5,0 % dans la fabrication	Industrie	4,8 % dans la fabrication
10,8 % dans le commerce de gros ou de détail		15,2 % dans le commerce de gros ou de détail
22,6 % dans les services professionnels		11,0 % dans les services professionnels
18,0 % dans l'industrie du savoir		5,5 % dans l'industrie du savoir
5,2 % dans le tourisme		8,3 % dans le tourisme
35,6 % dans d'autres industries		45,1 % dans d'autres industries
2,6 % dans les provinces de l'Atlantique	Région (proportion de la population entre parenthèses)	6,1 % dans les provinces de l'Atlantique
(7,3 %)		(7,3 %)
24,1 % au Québec (23,6 %)		20,0 % au Québec (23,6 %)
49,5 % en Ontario (38,8 %)		36,3 % en Ontario (38,8 %)
11,6 % dans les Prairies (16,8 %)		21,7 % dans les Prairies (16,8 %)
12,0 % Colombie-Britannique (13,1 %)		15,7 % en Colombie-Britannique (13,1 %)
0,2 % dans les territoires (0,4 %)	Nombre d'employés équivalents temps plein*	0,2 % dans les territoires (0,4 %)
65,1 % n'ont aucun employé équivalent temps plein		48,2 % n'ont aucun employé équivalent temps plein
34,8 % ont moins de 100 employés équivalents temps plein		51,5 % ont moins de 100 employés équivalents temps plein
0,2 % ont entre 100 et 499 employés équivalents temps plein		0,3 % ont entre 100 et 499 employés équivalents temps plein

\* Employés équivalents temps plein = Nombre d'employés à temps plein + (Nombre d'employés à temps partiel X 0,5).

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

des PME canadiennes et recueille des données sur le processus de demande, le profil des entreprises et les caractéristiques démographiques des propriétaires de PME. Le présent document repose sur les résultats de l'enquête de 2004 et tente de répondre aux questions de recherche suivantes :

- Les activités de financement des PME innovatrices et leur expérience en ce qui a trait à l'accès au financement sont-elles différentes de celles des PME non innovatrices?
- Les PME innovatrices se voient-elles imposer des modalités de financement différentes de celles imposées aux PME non innovatrices qui veulent obtenir du financement?
- Quels sont les grands obstacles à l'accès au financement auxquels se heurtent les PME innovatrices?

## DONNÉES

Au Canada, on définit les PME comme les entreprises qui comptent moins de 500 employés et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 50 millions de dollars. Les données transversales utilisées dans le présent profil proviennent de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* réalisée en 2004 par Statistique Canada.

La population cible de l'enquête sur les PME comprend toutes les entreprises répertoriées dans le fichier de l'univers du *Registre des entreprises* de Statistique Canada daté d'août 2004. Le *Registre des entreprises* renferme l'univers des entreprises au

certaines entreprises ont été supprimées sur la base d'information auxiliaire obtenue du Registre. Les entreprises suivantes ont été exclues de la population :

- entreprises comptant 500 employés ou plus;
- entreprises dont le revenu brut était supérieur à 50 millions de dollars;
- entreprises codées comme étant à but non lucratif (p. ex., écoles, hôpitaux, organismes de bienfaisance);
- coopératives;

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004.

		PME innovatrices		PME non innovatrices	
		Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
Échantillon pondéré		Échantillon non pondéré			
		Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage
		57 009	4,2	425	5,2
		1 300 339	95,8	7 687	94,8

Tableau 1  
Population de PME innovatrices et non innovatrices

*L'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises de 2004 a été menée entre septembre 2004 et mars 2005, et 13 042 PME y ont répondu. Statistique Canada a jugé que cet échantillon était suffisamment grand pour représenter tout l'univers des PME au Canada. L'enquête établit une distinction entre les entreprises innovatrices (qui consacrent plus de 20 % de leurs dépenses totales d'investissement à la R-D) et les PME non innovatrices et compare les activités de ces deux catégories de PME ainsi que leurs expériences pour ce qui est de l'accès au financement. Elle demande également aux entreprises si leur financement vise à appuyer la croissance. Le tableau 1 présente la population de PME innovatrices et non innovatrices.*

du Nord).

- coentreprises;
- administrations fédérales ou municipales;
- autres industries pour lesquelles le financement ne présente aucun intérêt (se reporter à l'annexe pour obtenir la liste de toutes les industries exclues, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord).





# Profil de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

Mars 2009

## Le financement des petites et moyennes entreprises innovatrices au Canada

Shunli Wang  
Direction générale de la petite entreprise et du tourisme, Industrie Canada

### INTRODUCTION

Même si l'innovation est d'une importance capitale pour le maintien de la compétitivité des entreprises et l'amélioration du niveau de vie, il peut être difficile d'obtenir du financement à l'appui de l'innovation du fait que les ressources et les activités innovantes sont souvent incorporables, ce qui rend difficile l'évaluation de leur valeur monétaire. Par ailleurs, les entreprises innovatrices sont généralement jugées plus périlleuses du fait qu'il est plus difficile d'évaluer leurs chances de réussite. Le présent profil décrit les activités de financement des petites et moyennes entreprises (PME) innovatrices au Canada et fournit une comparaison avec les PME non innovatrices. Dans cette analyse, l'intensité de la recherche-développement (R-D) sert de mesure de l'innovation. Les PME qui consacrent plus de 20 % du total de leurs dépenses d'investissement à la R-D sont qualifiées d'innovatrices. Il existe quantité de recherches qui portent sur le thème de l'innovation, toutefois, peu de recherches ont été effectuées sur le financement des PME innovatrices. Par conséquent, l'étude du financement des PME innovatrices livrera de l'information utile sur les expériences, les instruments utilisés et les conditions du financement.

Le présent profil utilise la base de données détaillée de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* du Programme de recherche sur le financement des PME. Cette enquête, menée tous les trois ans, a été réalisée pour la première fois en 2000 par Statistique Canada en partenariat avec Industrie Canada et le ministère des Finances Canada. Elle mesure la demande et les sources de financement

### FAITS SAILLANTS

- En 2004, les PME innovatrices (entreprises qui consacrent plus de 20 % de leurs dépenses d'investissement à la recherche-développement) représentaient 4,2 % des PME au Canada.
- En 2004, 34,5 % des PME innovatrices du Canada ont cherché à obtenir du financement externe, par rapport à 23,2 % pour les PME non innovatrices. Les demandes de financement de 54,2 % des PME innovatrices ont été approuvées, par rapport à 83,0 % pour les PME non innovatrices.
- Les PME innovatrices étaient plus susceptibles de s'adresser à des banques à charte pour obtenir un financement par emprunt.
- Les PME innovatrices étaient trois fois plus susceptibles de demander du financement par capitaux propres à une société de capital risque.
- Seulement 4,9 % des PME innovatrices ont demandé un financement par capitaux propres; toutefois, ce type de financement représentait 44,3 % du financement total reçu, obtenu en grande partie auprès d'investisseurs en capital de risque, d'amis ou de membres de la famille.
- Les PME innovatrices étaient environ six fois plus susceptibles d'utiliser le financement par emprunt demandé pour la R-D.
- Les PME innovatrices ont payé des taux d'intérêt plus élevés que les PME non innovatrices.
- Les PME innovatrices comptaient moins d'employés que les PME non innovatrices.
- En 2004, 10,8 % des PME innovatrices évoluaient principalement dans le secteur du commerce de gros ou de détail, 22,6 % dans celui des services professionnels et 18,0 % dans l'industrie du savoir.
- L'Ontario comptait la proportion la plus élevée de PME innovatrices (49,5 %), suivi par le Québec (24,1 %).



Government  
of Canada

Gouvernement  
du Canada

Government  
Publications



## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

SME Financing Data Initiative

October 2010

## Women Entrepreneurs

Owen Jung

Small Business and Tourism Branch, Industry Canada

CA1  
IST  
- 559

### HIGHLIGHTS

- Majority female-owned small and medium-sized enterprises (SMEs) (i.e., 51 to 100 percent of the ownership of the business is held by women) constituted 16 percent of SMEs in Canada in 2007.
- On average, female business owners were younger and reported fewer years of management or ownership experience compared with male business owners.
- Majority female-owned firms were more likely to operate in the tourism industry than majority male-owned firms.
- Revenues earned by majority female-owned firms were still significantly less than revenues earned by majority male-owned firms in 2004 and 2007; however, before-tax net incomes generated by majority female-owned firms were comparable to net incomes generated by majority male-owned firms.
- In 2007, majority female-owned firms were just as likely as majority male-owned firms to seek external financing (17 percent request rate), in contrast to 2004 when majority male-owned firms were more likely to seek financing than majority female-owned firms (24 percent versus 15 percent respectively).
- Most majority female-owned firms that sought financing in 2007 were successful in acquiring at least some form of external financing; however, majority female-owned firms were less likely to be approved for short-term debt financing, such as lines of credit and credit cards, than majority male-owned firms (77 percent versus 94 percent respectively).
- There was little evidence of disparity with regards to interest rates or requests for collateral among majority female-owned and majority male-owned firms that were successful in obtaining financing. On the other hand, among SMEs that were denied debt financing, majority female-owned firms were significantly more likely to be turned down due to a poor credit history or insufficient collateral than majority male-owned firms.
- Among SMEs that intended to expand the size and scope of their businesses within two years (i.e., declared growth intentions), majority female-owned firms were more likely to require external financing to fund their expansion plans than majority male-owned firms. Interestingly, majority female-owned firms were more likely to consider sharing equity in the business to fund their expansion plans than majority male-owned firms.
- In 2007, majority female-owned firms were more likely to declare growth intentions than majority male-owned firms.
- From 2004 to 2008, firms that declared growth intentions exhibited noticeably stronger growth in total revenue and full-time equivalents (employees) than firms that did not declare growth intentions regardless of owner gender.



## INTRODUCTION

Women entrepreneurs are an important part of the small and medium-sized enterprise (SME) landscape in Canada. Fostering entrepreneurial activity among women, therefore, will have a significant impact on wealth and job creation across the country. Access to financing is an essential ingredient to achieve growth for almost all entrepreneurs. However, there is concern among some researchers that female business owners have less access to financing — or receive financing under less favourable loan conditions — than male business owners due to a number of factors, including smaller business size, a lack of managerial experience and a weaker credit history or lack thereof. At the same time, there is a considerable volume of literature suggesting that no disparity exists in access to financing among female and male business owners.

Using the most comprehensive database on SME financing available through the SME Financing Data Initiative (SME FDI), this report outlines the business characteristics and recent financing activities of majority female-owned SMEs (i.e., 51 to 100 percent of the ownership of the business is held by women). Hereafter, “female business owners” refers to owners of majority female-owned SMEs only. Based primarily on the 2004 and 2007 results of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, the two most recent years available, this report attempts to address the following questions:

- How do the characteristics of majority female-owned SMEs differ from those of majority male-owned SMEs?
- How do the experiences of female business owners differ from those of male business owners when seeking financing?
- Do majority female-owned SMEs exhibit different growth patterns than majority male-owned SMEs?
- What are the substantial obstacles to accessing financing faced by female business owners?

## SME Financing Data

For the purposes of this report, small and medium-sized enterprises are defined as enterprises with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues. The SME population excludes non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives, and financing and leasing companies.

The financing data used in this analysis originate from the SME Financing Data Initiative (SME FDI) *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*. This survey is intended to study the demand for, and sources of, SME financing. The resulting database includes information on the application process, firm profiles and demographic characteristics of SME ownership. For more information on this survey, visit the SME FDI website ([www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca)).

Although this report focuses on SMEs that are majority female-owned or majority male-owned, about one fifth of the SMEs surveyed were identified as being jointly owned (i.e., 50–50 split ownership between the two genders). As it is impossible to ascertain any disproportionate authority or responsibility among the owners, if present, jointly owned SMEs have been mostly excluded from this analysis.

## BUSINESS CHARACTERISTICS OF FEMALE BUSINESS OWNERS

***Female business owners were typically younger and had less management or ownership experience than male business owners***

After a sustained period of strong growth, the number of women entering self-employment has stabilized over the past decade. From 1999 to 2009, the number of self-employed women grew by 13 percent compared with 10 percent for men.<sup>1</sup>

In 2007, just over 260 000 firms were majority female-owned, constituting 16 percent of Canada’s SMEs (Figure 1). Almost half of all SMEs in Canada had at least one female owner. Overall, gender distribution of SME ownership changed little between 2001 and 2007.

The age profile of female business owners has changed considerably as the percentage of those under 40 years of age dropped from 28 percent in 2004 to 16 percent

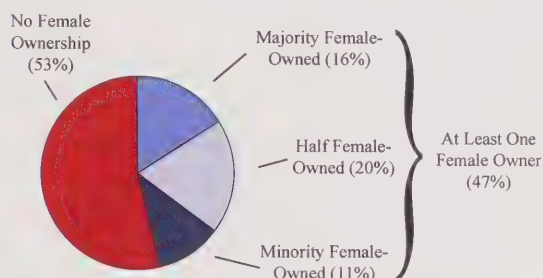
<sup>1</sup> Source: Statistics Canada, CANSIM, Table 282-0012.



in 2007 (Figure 2). In spite of this, female business owners were generally younger than their male counterparts in 2007, averaging 48.5 years of age compared with 51.1 years of age for male business owners.

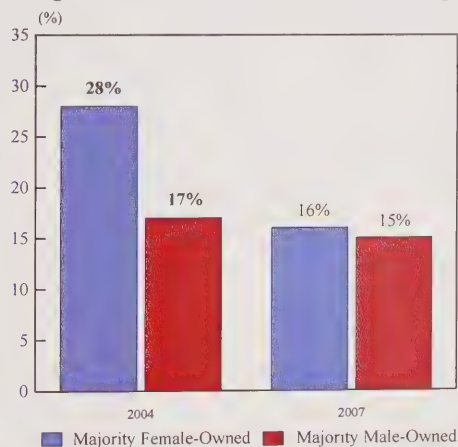
In 2007, 51 percent of female business owners had more than 10 years of management or ownership experience compared with 74 percent of male business owners (Figure 3). The difference in experience was statistically significant at 5 percent.

**Figure 1**  
**Gender Distribution of SME Ownership**



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

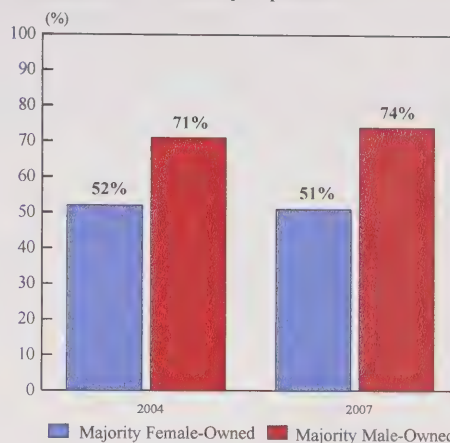
**Figure 2**  
**Percentage of SMEs with Owners under 40 Years of Age\***



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

**Figure 3**  
**Percentage of SMEs with Owners Who Have More than 10 Years of Management or Ownership Experience\***



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

### **Female business owners were more likely to operate a younger business and to operate in the tourism industry**

A comparison of general business characteristics between majority female-owned and majority male-owned SMEs is presented in Table 1. In 2007, majority female-owned firms were younger than majority male-owned firms. Thirty-eight percent of majority female-owned firms started selling goods and services after 2001 compared with 30 percent of majority male-owned firms. Forty-four percent of majority female-owned SMEs were located in Ontario. Interestingly, female business owners were more likely than male business owners to speak a language other than English or French (22 percent versus 12 percent), yet only a very small percentage of female business owners (0.3 percent) have resided in Canada for less than five years. In 2007, female business owners were more likely than male business owners to identify their firms as “slow growth” businesses (47 percent versus 37 percent), whereas male business owners were more likely than female business owners to operate firms whose sales have stopped growing (“maturity”) or have started to decrease (“decline”).

**Table 1**  
**Profile of Majority Female-Owned and Majority Male-Owned SMEs, 2007\***

Characteristics	Majority Female-Owned (%)	Majority Male-Owned (%)
<i>Age of Owner (years)</i>		
Under 40	16	15
40–49	37	28
50–64	41	44
65 or older	6	13
<i>Year Firm Started Selling Goods and Services</i>		
Started between 2005 and 2007 (1 to 2 years old)	15	13
Started between 2002 and 2004 (3 to 5 years old)	23	17
Started prior to 2002 (6+ years old)	62	70
<i>Industry</i>		
Agriculture/primary	4	9
Knowledge-based industries	6	8
Manufacturing	3	5
Tourism	13	7
Professional services	15	11
Wholesale/retail	17	13
Other industries	42	47
<i>Stage of Development (as identified by owner)</i>		
Start-up	4	5
Fast growth	9	9
Slow growth	47	37
Maturity	32	37
Decline	8	12
<i>Mother Tongue</i>		
Spoke English	60	66
Spoke French	18	22
Spoke other	22	12
<i>Majority Ownership of the Business Held</i>		
By Aboriginal persons	1	2
By persons from a visible minority group (other than Aboriginal)	11	8
By a person with a disability	2	2
By persons who have resided in Canada for less than 5 years	0.3	2
By members of the same family	57	62
<i>Region (share of all SMEs in region in parentheses)**</i>		
Atlantic	7 (17)	7 (65)
British Columbia	14 (16)	14 (65)
Ontario	44 (20)	33 (60)
Prairies	15 (11)	21 (61)
Quebec	20 (15)	25 (74)
Canada	100 (16)	100 (64)
<i>Operated Firm in Rural Area</i>	16	23
<i>Exported Goods and Services</i>	9	9

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

\*\* For example, 7 percent of all majority female-owned SMEs in Canada were located in Atlantic Canada in 2007. Similarly, these majority female-owned SMEs accounted for 17 percent of all SMEs in Atlantic Canada.

Historically, majority female-owned SMEs have been concentrated in the retail and service sectors (Carter 2002). In 2007, majority female-owned SMEs still tended to favour sectors related to wholesale/retail (17 percent), professional services (15 percent) and tourism (13 percent). The gender difference, however, was only statistically significant for tourism. There were fewer majority female-owned SMEs in agriculture/primary, manufacturing and knowledge-based industries than majority male-owned firms, but the gender differences were not statistically significant.

## COMPARISON OF BUSINESS SIZES

### *Majority female-owned SMEs appear to be catching up in size to majority male-owned SMEs*

Previous research has indicated that majority female-owned firms tend to be smaller than majority male-owned firms in both numbers of employees and assets (Jennings and Cash 2006, Cole and Mehran 2009, Fairlie and Robb 2009). The gap between the two gender groups appears to be narrowing, however, with respect to both measurements.

As shown in Table 2, the percentage of majority female-owned SMEs that were micro-businesses (fewer than five employees) was 81 percent in 2007, just higher than 79 percent for majority male-owned micro-businesses. Majority female-owned firms were less likely to employ 20 or more people, on the other hand, than majority male-owned firms. Nevertheless, the gender differences were not statistically significant in any of the firm-size categories presented in Table 2.

**Table 2**  
**Distribution (%) of Firms by Business Size (number of employees)**

Number of Employees	2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
0	54	50	54	50
1-4	32	32	27	29
5-19	12	13	17	15
20-99	2	4	1	5
100-499	<1	<1	<1	<1

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

Based on tax file data linked by Statistics Canada, a summary of financial figures from incorporated majority female-owned and majority male-owned SMEs is presented in Table 3.<sup>2</sup> As shown in the table, majority female-owned firms exhibited a strong performance in terms of average total revenue, jumping from \$335 000 in 2000 to \$525 000 in 2004 and \$563 000 in 2007. Notwithstanding these increases in revenue, the average total revenue generated by majority female-owned firms in 2007 was half of that reported by majority male-owned firms. On the other hand, the average net profit (before tax) of majority female-owned firms was \$32 000 in 2004 and \$48 000 in 2007. In both of these years, the gender difference in average net profit before tax was not statistically significant. When measured as a percentage of net profit before tax of majority male-owned firms (male profit), net profit before tax of majority female-owned firms jumped from 52 percent in 2000 to 89 percent in 2004 and remained at 89 percent in 2007, suggesting that the gap in terms of net profit before tax between majority female-owned firms and majority male-owned firms is shrinking.

<sup>2</sup> Tax file data were linked to both the 2004 and 2007 SME FDI data sets. The data also included unincorporated firms, but the volume of data was much more limited than that provided on incorporated firms. All tax file data are anonymous and cannot be traced back to a particular firm.



**Table 3**  
**Selected Financial Statement Figures (average \$)\***

	2000		2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned**	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Total Revenue	335 000	706 000	<b>525 000</b>	<b>936 000</b>	<b>563 000</b>	<b>1 126 000</b>
Total Expenses	301 000	641 000	<b>493 000</b>	<b>900 000</b>	<b>515 000</b>	<b>1 072 000</b>
Net Profit Before Tax	34 000	65 000	32 000	36 000	48 000	54 000
Net Profit Before Tax (as % of male profit)	52	—	89	—	89	—
Current Assets	117 000	250 000	<b>202 000</b>	<b>311 000</b>	436 000	393 000
Fixed Assets	152 000	337 000	<b>121 000</b>	<b>304 000</b>	125 000	396 000
Total Assets	269 000	587 000	<b>323 000</b>	<b>615 000</b>	561 000	789 000
Current Liabilities	—	—	<b>113 000</b>	<b>231 000</b>	<b>145 000</b>	<b>283 000</b>
Total Liabilities	152 000	351 000	<b>209 000</b>	<b>422 000</b>	345 000	549 000
Retained Earnings	—	—	106 000	119 000	154 000	137 000
Total Equity	117 000	236 000	<b>114 000</b>	<b>193 000</b>	216 000	240 000

Source: Tax file data linked to SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent. Statistical tests were not carried out for 2000 as the raw data were not made available.

\*\*Due to a significant presence of large outliers in the 2004 sample of majority female-owned firms, observations beyond the 99th percentile in total revenue among majority female-owned firms were excluded in this year.

Between 2004 and 2007, the gender gap narrowed with regards to current assets, total liabilities, total equity and retained earnings. Average current assets of majority female-owned firms jumped dramatically in both 2004 and 2007 such that the gender difference was no longer statistically significant in 2007. On the other side of the balance sheet, average total liabilities increased considerably for both gender groups, especially for majority female-owned firms such that the gender difference was no longer statistically significant in 2007. Majority female-owned firms also saw average total equity increase by a substantial margin from 2004 to 2007, whereas the average total equity of majority male-owned firms in 2007 was only slightly higher than the average in 2000. Also noteworthy is the fact that average retained earnings were higher for majority female-owned firms in 2007 than majority male-owned firms, but this difference was not statistically significant.

## FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS

To better assess the financial health of a firm, five standard financial ratios (see text box) were calculated

using linked tax file data (Table 4).<sup>3</sup> As shown in the table, there are discernible differences between gender groups in each year. In 2004, the median current ratio for majority female-owned firms was slightly less than 1.0, whereas the median current ratio for majority male-owned firms was about 1.3, suggesting stronger financial health. In 2007, however, the median current ratios for majority female-owned and majority male-owned firms were almost identical.

In terms of median gross profit margin, majority female-owned firms performed marginally better than majority male-owned firms in 2004 and 2007. In contrast, majority female-owned firms had lower median operating profit margins in both years.

Majority female-owned firms also had lower median interest coverage ratios in 2004 and 2007 than majority male-owned firms, suggesting that majority female-owned firms were in a weaker position to meet interest expenses. Finally, the median debt-to-equity ratio was higher for majority male-owned firms than majority female-owned firms in both years, suggesting that male business owners were more aggressive in financing firm growth through debt.

<sup>3</sup> Due to the frequent presence of large outliers, the use of median values — in lieu of average values — was considered to be more reasonable.

**Table 4**  
**Selected Financial Ratios (median values)**

	2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Current Ratio	0.98	1.27	1.51	1.49
Gross Profit Margin	0.66	0.59	0.74	0.69
Operating Profit Margin	2.6%	3.5%	2.1%	4.6%
Interest Coverage	1.82	2.25	1.98	3.46
Debt-to-Equity	0.86	1.07	0.62	0.85

Source: Tax file data linked to SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

## FINANCING ACTIVITIES

**Majority female-owned firms were just as likely to seek financing as majority male-owned firms in 2007**

Considering the crucial role financing has in the capitalization of SMEs, it is imperative to identify if female business owners are facing unique obstacles with respect to accessing external financing. Previous research has suggested that majority female-owned firms are less likely to seek external financing than majority male-owned firms (Coleman 2002, Fabowale et al. 1995), but a study by Orser et al. (2006), which examined the financing activities of Canadian SMEs in 2001, suggests otherwise. Indeed, the evidence presented here reveals diminishing gender differences in financing activities.

Recent request rates by type of financing by gender are presented in Table 5. In 2004, request rates by majority male-owned firms were higher than majority female-owned firms at a statistically significant level for all categories except equity. In 2007, however, the percentage of SMEs that sought financing was identical for both gender groups (17 percent). In fact, request rates by majority female-owned and majority male-owned firms in 2007 were almost identical for each type of financing.

### Financial Ratios

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Indicates the market liquidity of a business. A higher current ratio signals that a firm is in a better position to cover short-term liabilities.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Sales Revenues} - \text{Cost of Goods Sold}}{\text{Sales Revenues}}$$

Measures the proportion of net revenue after accounting for the cost of goods sold. A higher gross profit margin indicates that a firm has more resources available to pay overhead costs.

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit Before Tax} + \text{Interest Expenses and Bank Charges}}{\text{Sales Revenues}}$$

Expresses operating profit as a proportion of sales revenues. A higher operating profit margin signals that a firm has more resources available to pay fixed costs.

$$\text{Interest Coverage} = \frac{\text{Net Profit Before Tax}}{\text{Interest Expenses and Bank Charges}} + 1$$

Indicates a firm's ability to generate enough income to cover interest expenses. A higher interest coverage ratio suggests that a firm is in a better position to avoid default.

$$\text{Debt-to-Equity} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

Indicates what proportion of equity and debt a firm is using to finance its assets. A higher debt-to-equity ratio indicates that a firm is using greater leverage.

**Table 5**  
**Request Rates (%) by Type of Financing\***

	2000		2004		2007	
	Majority Female- Owned	Majority Male- Owned	Majority Female- Owned	Majority Male- Owned	Majority Female- Owned	Majority Male- Owned
Any Financing	—	—	<b>15</b>	<b>24</b>	17	17
Debt	17	23	<b>13</b>	<b>19</b>	12	12
Long Term	—	—	<b>5</b>	<b>9</b>	5	6
Short Term	—	—	<b>8</b>	<b>10</b>	8	8
Lease	7	9	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
Equity	2	2	1	1	1	1
Trade Credit	—	—	<b>5</b>	<b>12</b>	8	9

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent. Statistical tests were not carried out for 2000 as the raw data were not made available.

***Majority female-owned firms were less likely to be approved for debt financing than majority male-owned firms***

Approval rates by type of financing by gender are presented in Table 6. As shown in the table, majority female-owned firms generally had lower approval rates than majority male-owned firms in 2004. There is evidence, however, that the gap in approval rates had narrowed in some aspects in 2007. In 2004, the approval rate for debt financing among majority female-owned firms was 79 percent, a statistically significant lower rate than the 88 percent approval rate for majority male-owned firms. On the other hand, majority female-owned firms were very successful in receiving trade credit when requested in 2004, boosting the overall approval rate for financing of majority female-owned firms to 84 percent.<sup>4</sup>

In 2007, lending markets were very active, leading to large increases in approval rates for financing for both gender groups. The statistically significant discrepancy in approval rates for debt financing remained between the two gender groups; however, upon closer inspection, the approval rate for long-term debt financing (term loans and mortgages) for majority female-owned firms was a very healthy 95 percent, but the approval rate for short-term debt financing (credit cards and lines of credit) remained stagnant at 77 percent (compared with 94 percent for majority male-owned firms).<sup>5</sup> Note, however, that approval rates here do not distinguish between full and partial approvals,<sup>6</sup> nor do they consider scale effects.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Due to a lack of observations, equity approval rates in 2004 and 2007 were considered to be unreliable and, therefore, are not presented in the table.

<sup>5</sup> The 2004 and 2007 comparisons of approval rates partially conflict with the results of Orser et al. (2006), who found that in 2001 female business owners were not more likely to be rejected for debt financing, leasing or trade credit at a statistically significant level than male business owners. In 2007, short-term debt financing represented about 36 percent of total debt financing requested by female owners.

<sup>6</sup> In other words, a request for financing would be considered “approved” as long as “some” amount of financing was approved, not necessarily the full amount requested.

<sup>7</sup> In this case, each request for financing had the same weight in the calculations, even though the amount of financing requested could differ substantially from one request to another.



**Table 6**  
**Approval Rates (%) by Type of Financing\***

	2000		2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Any Financing	—	—	<b>84</b>	<b>90</b>	95	98
Debt	82	80	<b>79</b>	<b>88</b>	<b>85</b>	<b>96</b>
Long Term	—	—	<b>70</b>	<b>84</b>	95	98
Short Term	—	—	77	80	<b>77</b>	<b>94</b>
Lease	99	97	91	96	<b>100</b>	<b>97</b>
Equity	87	70	—	—	—	—
Trade Credit	—	—	<b>93</b>	<b>88</b>	97	100

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent. Statistical tests were not carried out for 2000 as the raw data were not made available.

**Majority female-owned firms typically received significantly smaller amounts of debt financing than majority male-owned firms**

As the impact of financing requests that are not approved is often dependent on the amount of financing requested, it is important to investigate the amount of debt financing being requested by and approved for the two gender groups. Regardless of the type of debt financing requested, the average amount approved for majority female-owned firms was smaller than that approved for majority male-owned firms at a statistically significant level in 2007. As shown in Table 7, the average total debt financing approved for majority female-owned firms was \$68 000 and \$118 000 in 2004 and 2007 respectively. Both of these figures were less than half of the average amount approved for majority male-owned firms in each respective year.

Based upon these figures alone, it is not possible to determine if female applicants were more likely than male applicants to be fully or partially denied debt financing or if female applicants simply requested smaller amounts of debt financing. To find the answer, the ratio of the aggregated amount of approved debt financing to the aggregated amount of requested debt financing (i.e., the sum of all approved debt financing divided by the sum of all requested debt financing) was calculated for each gender group. As shown

in Table 7, the ratio was very similar between the two gender groups in both 2004 and 2007, suggesting that female applicants indeed requested smaller amounts of debt financing than male applicants. Thus, in terms of this ratio there appears to be little difference between majority female-owned firms and majority male-owned firms with respect to accessing debt financing.

**Table 7**  
**Approved Debt Financing (average \$)\***

	2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Average Long-Term Debt Approved	161 000	221 000	<b>163 000</b>	<b>340 000</b>
Average Short-Term Debt Approved	<b>43 000</b>	<b>96 000</b>	<b>72 000</b>	<b>177 000</b>
Average Total Debt Approved	<b>68 000</b>	<b>147 000</b>	<b>118 000</b>	<b>284 000</b>
(Approved/Requested) Total Debt	87%	89%	94%	94%

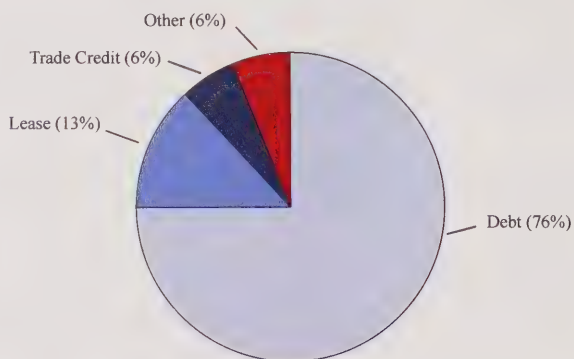
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

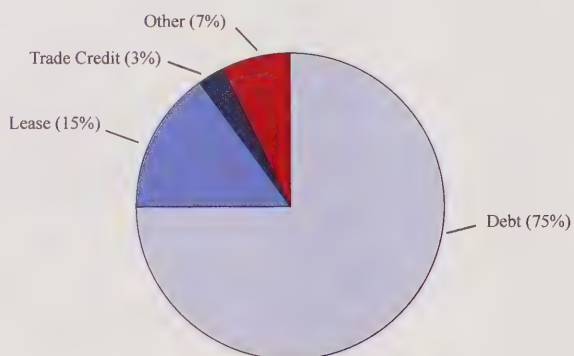
Overall, debt financing remains the dominant choice of external financing of both majority female-owned and majority male-owned firms. In 2007, the distribution of financing by type was very similar between the

two gender groups, with at least 75 percent of the total amount of financing approved being in the form of debt financing (Figure 4).

**Figure 4**  
**Distribution of Approved Financing, 2007\***



**Majority Female-Owned SMEs**



**Majority Male-Owned SMEs**

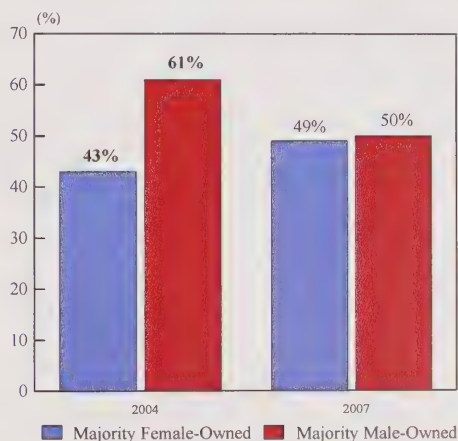
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

\*Sources of financing in the "Other" category include equity financing and government-sponsored programs.

### **Loan conditions were very similar between majority female-owned and majority male-owned firms**

Previous research has suggested that female business owners were more likely to be asked for collateral as a condition for loan approval than male business owners (Coleman 2002, Riding and Swift 1990), but the data presented in Figure 5 suggest otherwise. In 2004, majority female-owned firms were significantly less likely to be asked for collateral than majority male-owned firms (43 percent versus 61 percent). In 2007, the demand for collateral was almost identical between the two gender groups.

**Figure 5**  
Percentage of SMEs Asked for Collateral as a Condition for Loan Approval\*



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

In terms of interest rates, majority female-owned firms faced higher overall rates than majority male-owned firms in 2004, but in 2007 majority male-owned firms were charged higher overall rates (Table 8). Note, however, that the interest rate charged on long-term debt financing was very similar for both majority female-owned and majority male-owned firms in 2004 and 2007. Overall, there is no convincing evidence that female business owners faced less favourable loan conditions in terms of requests for collateral or interest rates.

**Table 8**  
Lending Terms (%) (weighted average)\*

	2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Long-Term Rate	6.1	6.0	7.3	7.0
Length (months)	77.8	71.1	49.8	68.0
Short-Term Rate	8.0	7.3	6.9	7.6
Overall Rate	7.2	6.7	7.1	7.4

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

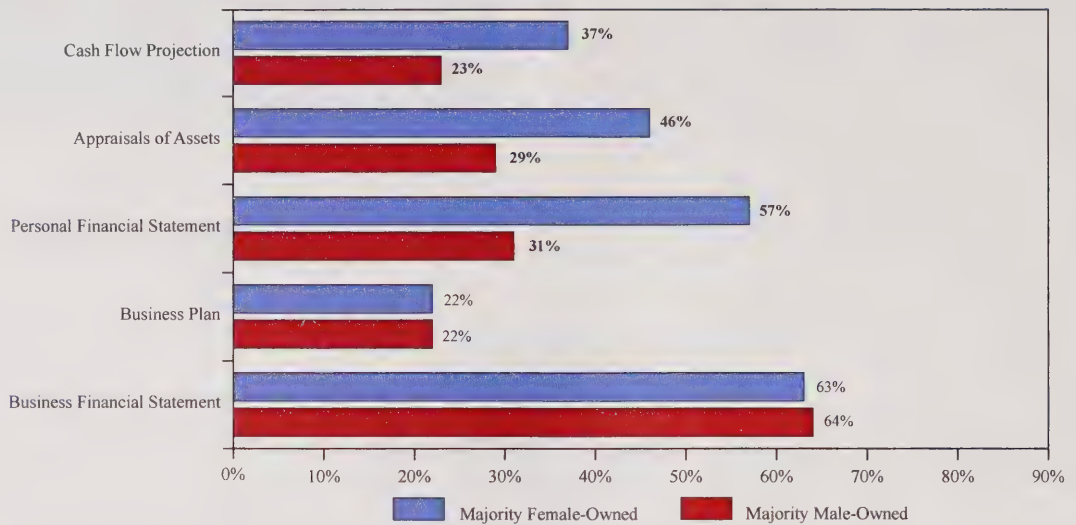
\*As these values are weighted averages of various subcategories, statistical test results were unreliable and are not, therefore, presented there.

### **Documentation requirements were higher for female business owners**

The documentation required as part of the loan application process was greater for female business owners than for male business owners in 2007. As illustrated in Figure 6, female business owners were just as likely, if not more likely, as male business owners to be required to provide each type of documentation listed. In particular, female business owners were significantly more likely to be asked for personal financial statements, appraisals of assets to be financed and cash flow projections than male business owners.



**Figure 6**  
**Documentation Required During the Loan Application Process, 2007\***



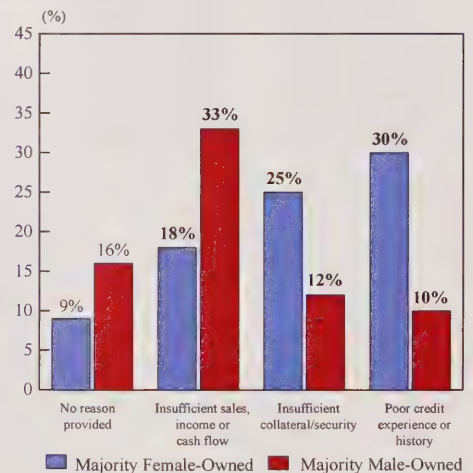
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

### **Poor credit history and lack of collateral more likely to affect female business owners than male business owners**

Previous research has suggested that a weaker credit history may be constraining access to credit among female business owners (Moore 2003). In 2004, 30 percent of female business owners who were denied credit indicated a poor credit history as the reason for being denied credit compared with only 10 percent of male business owners (Figure 7).<sup>8</sup> In addition, female business owners were more than twice as likely as male business owners to cite a lack of collateral as the reason for being denied credit.

**Figure 7**  
**Reasons for Denying Debt Financing, 2004\***



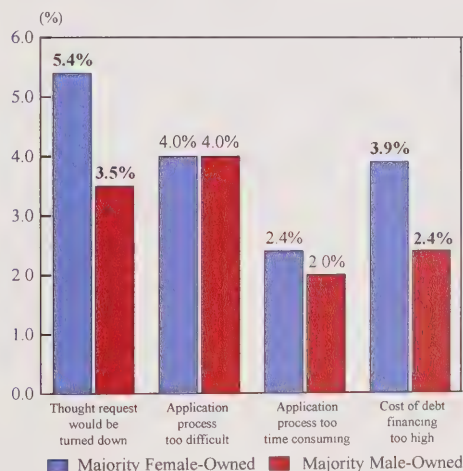
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

<sup>8</sup> Due to a lack of observations, results from the 2007 survey were deemed to be unreliable.

Discouraged borrowers are business owners who require credit but do not apply for financing out of fear of being rejected. In 2004, the vast majority of female business owners who did not apply for credit did not apply because they were not in need of external financing;<sup>9</sup> however, as illustrated in Figure 8, about 5.4 percent of female business owners who did not apply for credit thought they would be denied financing, a slightly higher rate compared with male business owners (3.5 percent). On the other hand, the study by Orser et al. (2006), which employed 2001 SME FDI data, found no statistically significant gender difference in the likelihood of being a discouraged borrower. Indeed, recent research has revealed that when controlling for various firm, owner and market characteristics, female business owners were no more likely to be discouraged borrowers than male business owners (Cole and Mehran 2009).

**Figure 8**  
Reasons for Not Applying for Debt Financing (excluding firms that did not require financing), 2004\*



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

## INTENDED USE OF DEBT FINANCING

**Majority female-owned firms were more likely to use debt financing for working/operating capital than majority male-owned firms**

Although majority female-owned firms were just as likely to seek credit financing as majority male-owned firms in 2007 (Table 5), the intended use of the requested financing differed substantially between the two gender groups. As revealed in Table 9, 72 percent of debt-seeking majority female-owned firms intended to use the financing for working capital compared with 56 percent of majority male-owned firms.

**Table 9**  
Intended Use (%) of Debt Financing, 2007\*

	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Land and Buildings	17	12
Vehicles / Rolling Stock	9	19
Computer Hardware and Software	8	7
Other Machinery and Equipment	22	31
Fixed Assets**	37	53
Working Capital / Operating Capital	72	56
Research and Development	5	3
Debt Consolidations	25	7
Intangibles	9	3
Purchase a Business	12	7
Grow the Business	53	34
Other Purposes	19	13

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

\*\*Represents the first four categories; SMEs often seek multiple types of fixed assets.

Notably, female business owners were significantly more likely to use debt financing to help grow their businesses than male business owners (53 percent versus 34 percent respectively). Majority female-owned firms were also far more likely to use the financing for debt consolidation. On the other hand, majority female-owned firms were less likely to allocate financing to fixed assets, such as vehicles and rolling stock. This may be due to the fact that majority female-owned SMEs are less likely to be

<sup>9</sup> The 2007 survey does not include information regarding reasons for not applying for credit.

goods-producing industries, such as manufacturing, which may, in part, explain why the average approved amount of financing was significantly higher for majority male-owned firms than majority female-owned firms (Table 7).

## TOP SOURCES OF FINANCING

***Female business owners were less likely to use multiple sources of financing to start up a business***

Although financial institutions are a prominent source of external financing for all business owners, entrepreneurs seeking to create a new business tend

to rely on internal financing sources to acquire capital. As shown in Table 10, personal savings was a major source of financing during start-up for both gender groups in each year surveyed. Leasing surged in popularity as a source of start-up financing among female business owners, jumping from 5 percent in 2004 to 20 percent in 2007. On the other hand, far fewer female business owners used trade credit during start-up in 2007 than in previous years. Overall, female business owners appeared to be less active in acquiring multiple forms of start-up financing compared with male business owners.

**Table 10**  
**Top Sources (%) of Financing During Business Start-Up\***

Financing Source	2000		2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Commercial/Personal Loans, Lines of Credit, Credit Cards	**	**	<b>44</b>	<b>70</b>	49	51
Credit from Government Lending Agencies	5	5	7	7	6	3
Trade Credit	13	20	<b>21</b>	<b>33</b>	3	<b>13</b>
Leasing	8	14	<b>5</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>10</b>
Personal Savings of Owner(s)	63	67	<b>56</b>	<b>64</b>	<b>70</b>	<b>76</b>
Loans from Friends and Relatives of Owner(s)	14	11	<b>6</b>	<b>10</b>	9	7
Angel Financing	—	—	<b>0.2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>3</b>

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent. Statistical tests were not carried out for 2000 as the raw data were not made available.

\*\*Figures could not be calculated here as the raw data were not made available for 2000.

***Unlike start-up firms, external financing was the most popular source of financing among business owners in more established SMEs***

Beyond the start-up stage, external financing is the top source of financing for both gender groups (Table 11). In 2004, male business owners were significantly more likely to use external financing during operations than female business owners; however, this disparity was no longer statistically significant in 2007. While personal savings remained an important source of financing, more than half of the female business

owners surveyed in 2007 indicated that they used retained earnings as a financing source. Similar to female business owners engaged in start-up, leasing became more popular among female owners in more established businesses in 2007, whereas trade credit fell out of favour, dropping from 30 percent in 2000 to 14 percent in 2007.



**Table 11**  
**Top Sources (%) of Financing Among Established SMEs\***

Financing Source	2000		2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Commercial/Personal Loans, Lines of Credit, Credit Cards	<b>**</b>	<b>**</b>	<b>58</b>	<b>72</b>	67	63
Credit from Government Lending Agencies	4	7	8	9	7	7
Retained Earnings	—	—	—	—	53	59
Trade Credit	30	41	22	40	14	24
Leasing	17	17	9	16	27	20
Personal Savings of Owner(s)	40	34	39	43	60	54
Loans from Employees	—	—	2	3	2	2
Loans from Friends and Relatives of Owner(s)	8	10	6	9	12	8
Angel Financing	—	—	4	1	5	4

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2000, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent. Statistical tests were not carried out for 2000 as the raw data were not made available.

\*\*Figures could not be calculated here as the raw data were not made available for 2000.

## FUTURE INTENTIONS

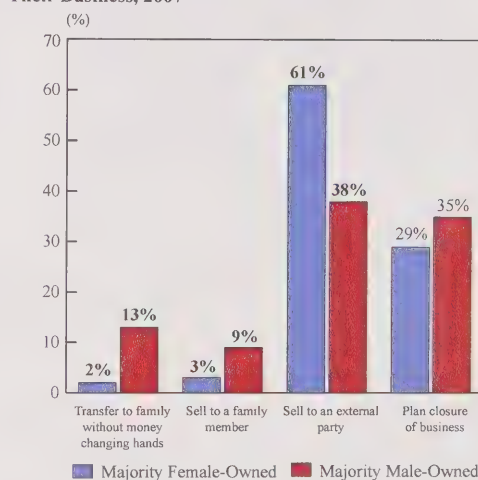
**Among owners who were planning to sell their business, women were far more likely to sell to an external party than men**

In 2007, 25 percent of female business owners — the same percentage as male business owners — indicated that they intended to sell, transfer or close their business within five years. Of these business owners, women were far more likely to sell their business to an external party (61 percent) than men (38 percent) (Figure 9). In contrast, men were significantly more likely to transfer or sell the business to a family member. In addition, female business owners were less likely to plan the closure of their business (29 percent) than male business owners (35 percent), but this difference was not statistically significant.

**Among owners with growth intentions, women were more likely to consider sharing equity to raise capital for expansion than men**

Previous studies have suggested that the financial performance of majority female-owned SMEs is associated with the aspirations of the owner with regards to growth (Hughes 2006, Cliff 1998). In 2007, 44 percent of female business owners indicated that they intended to expand the size and scope of their business within two years (Figure 10). This finding conflicts with Orser and Hogarth-Scott (2002),

**Figure 9**  
**Intentions of Those Who Planned to Sell, Transfer or Close Their Business, 2007\***



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

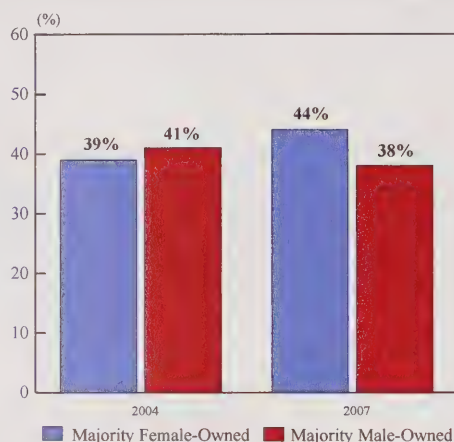
who found that female business owners were less oriented toward growth than male business owners.

Among the female business owners who declared growth intentions, only 46 percent indicated that their company's current financing was sufficient to fund their expansion plans (compared with 57 percent of male business owners with growth intentions, a statistically significant difference). This finding

implies that among owners with growth intentions, women exhibited greater financing needs than men in 2007. Interestingly, of those owners who required additional financing to fund expansion plans, women were significantly more likely than men to consider sharing equity in the business, whereas men were significantly more likely than women to make a loan request (Figure 11). Although previous research has suggested that female business owners are generally

hesitant to share business equity out of fear of reduced independence and control (Manigart and Struyf 1997), the evidence presented here implies that majority female-owned firms with growth intentions may view sharing equity as an opportunity for expansion. In other words, female business owners with growth intentions may be more flexible in their capitalization strategies than the literature would suggest.

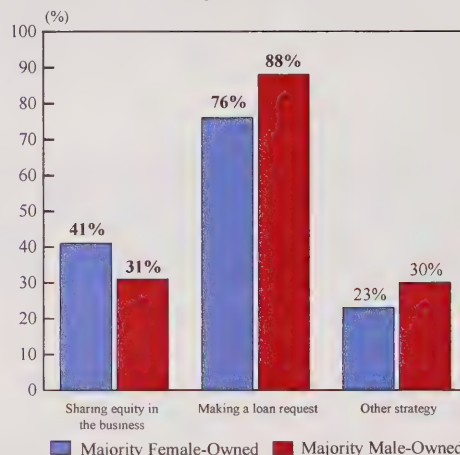
**Figure 10**  
SMEs Intending to Expand the Size and Scope of Their Business\*



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

**Figure 11**  
Capitalization Strategies Considered When Current Financing is Insufficient to Fund Expansion Plans, 2007\*



Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

## PERCEIVED OBSTACLES TO GROWTH

**Majority female-owned firms were facing more perceived obstacles to growth than majority male-owned firms**

Table 12 presents the perceived obstacles to growth identified by business owners in 2004 and 2007. In 2007, rising business costs was the top perceived obstacle to growth for both majority female-owned and majority male-owned firms; however, female business owners appeared to be more concerned about this obstacle than male business owners. Moreover, majority female-owned firms were also significantly more likely to be concerned about rising competition and insurance premiums than majority male-owned

firms. Importantly, 21 percent of female business owners cited access to financing as an obstacle to growth compared with 16 percent of male business owners (a statistically significant difference). Overall, judging by the generally higher comparative percentages for majority female-owned SMEs in 2007, the evidence suggests that female business owners were more likely than male business owners to operate their firms in challenging business environments.

**Table 12**  
**Perceived Obstacles (%) to Growth and Development\***

Perceived Obstacles	2004		2007	
	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Finding Qualified Labour	31	39	34	40
Levels of Taxation	49	46	—	—
Instability of Demand	39	35	37	32
Low Profitability	34	37	—	—
Obtaining Financing	26	20	21	16
Government Regulations	27	35	28	27
Managerial Skills	12	14	12	10
Insurance Premiums	27	38	43	31
Environmental Regulations	—	—	10	12
Rising Business Costs	—	—	59	53
Increasing Competition	—	—	49	36

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

\*Bold value denotes statistically significant gender difference at 5 percent.

## FINANCIAL PERFORMANCE

Results from previous research on the financial performance of majority female-owned firms have been mixed. While some studies have suggested that businesses owned by women have underperformed compared with businesses owned by men (Fairlie and Robb 2009, Fischer et al. 1993), other studies have produced evidence suggesting that after controlling for factors such as business size, business age and industry effects there is no difference between the two gender groups in terms of financial performance

(Watson 2002, Kalleberg and Leicht 1991). Using linked tax file data, weighted annualized average growth rates in total revenue and full-time equivalents (employees) were calculated from 2004 to 2008 (Tables 13 and 14).<sup>10</sup> As mentioned earlier, the financial performance of a firm can be heavily influenced by initial aspirations for growth. Therefore, growth rates are compared not only across gender but also across growth intentions and financing activities.

***Majority female-owned firms that intended to grow in 2004 posted significantly larger growth in total revenue and full-time equivalents (employees) than majority female-owned firms that had no growth intentions***

As shown in Table 13, total revenue grew more slowly among majority female-owned SMEs than majority male-owned SMEs regardless of financing activities or growth intentions. Nevertheless, majority female-owned firms that sought financing or had growth intentions in 2004 were able to produce a respectable annualized growth rate of at least 3.6 percent. In sharp contrast, majority female-owned firms with no growth intentions saw total income grow by only 0.9 percent. This discrepancy in growth performance is even larger for majority male-owned firms (6.7 percent versus 1.2 percent for firms with growth intentions and firms with no growth intentions respectively). Thus, notwithstanding the differences in total revenue growth performance between majority female-owned and majority male-owned firms, there is a strong connection between initial growth intentions and actual total revenue growth regardless of gender.

The influence of growth intentions is also apparent in comparisons of growth in full-time equivalents (employees), especially among majority female-owned firms (Table 14). Majority female-owned firms with growth intentions were very active in boosting staff size (7.6 percent growth rate), whereas majority female-owned firms with no growth intentions actually

<sup>10</sup> Growth rates were calculated only for incorporated firms that reported figures for both 2004 and 2008. Consequently, the results presented in Tables 13 and 14 do not include unincorporated SMEs or SMEs that were no longer in existence in 2008. To calculate the weighted growth rates, aggregated figures by gender group in each year were utilized.



reduced their numbers of employees (-5.3 percent). In addition, majority female-owned firms with growth intentions were also much more likely to hire new employees than majority male-owned firms. These results suggest that majority female-owned firms with growth intentions are playing an important part in job creation in Canada.

**Table 13**  
**Weighted Annualized Growth Rate (%) in Total Revenue, 2004–2008**

SME Category	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Firms that sought financing	3.6	5.4
Firms that did not seek financing	2.1	4.1
Firms that intended to grow	3.9	6.7
Firms that did not intend to grow	0.9	1.2

Source: Tax file data linked to SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

**Table 14**  
**Weighted Annualized Growth Rate (%) in Full-Time Equivalents, 2004–2008**

SME Category	Majority Female-Owned	Majority Male-Owned
Firms that sought financing	7.4	2.9
Firms that did not seek financing	-2.5	-1.0
Firms that intended to grow	7.6	1.4
Firms that did not intend to grow	-5.3	-0.6

Source: Tax file data linked to SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

## SUMMARY AND CONCLUSIONS

Women entrepreneurs play a significant role in wealth and job creation in Canada. Therefore, it is important to investigate the characteristics of majority female-owned firms and examine if they face unique challenges in acquiring financing. Despite the large amount of research conducted on female business owners, a consensus on access to financing by and the financial performance of majority female-owned firms is sometimes elusive. Using primarily 2004 and 2007 data from the SME Financing Data Initiative *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, this report aimed to update the business profile of female business owners, conduct comparisons with male business owners and reveal important new trends that may be emerging among majority female-owned SMEs.

Although significantly fewer female business owners were under 40 years of age in 2007 compared with 2004, the average female business owner was still younger and had less management or ownership experience than the average male business owner. Moreover, majority female-owned firms were typically younger and more likely to be operating in the tourism sector than majority male-owned firms.

On the other hand, there is some evidence that majority female-owned SMEs may be catching up in term of business size to majority male-owned firms. Majority female-owned firms also had comparable amounts of before-tax net profit, assets and equity to majority male-owned firms in 2007. A word of caution should be made here, however, with regards to the interpretation of these results. Due to data limitations, it is too early to tell whether the results represent a short-term phenomenon or a long-term trend. Further data and research will be required to resolve this issue.

Majority female-owned firms were just as likely to seek external financing as majority male-owned firms in 2007. While there appears to be a difference in approval rates for debt financing between the gender groups in 2007, upon closer examination majority

female-owned firms had a very similar approval rate as majority male-owned firms when it came to long-term debt financing, which accounted for almost two thirds of the total amount of debt financing requested by majority female-owned firms. However, majority female-owned firms were significantly less likely to be approved for short-term debt financing than majority male-owned firms. When measured as a ratio of the aggregated amount of approved debt financing to the aggregated amount of requested debt financing, however, the ratios were very similar between the gender groups in both 2004 and 2007. Thus, in terms of this ratio, there appears to be little difference in access to credit between majority female-owned and majority male-owned firms.

This report also found little evidence of disparity with regards to interest rates or requests for collateral between majority female-owned and majority male-owned firms that received debt financing. On the other hand, among SMEs that were denied debt financing, majority female-owned firms were significantly more likely to be turned down due to poor credit or insufficient collateral than majority male-owned firms.

Among SMEs with growth intentions, majority female-owned firms were more likely to require external financing to fund expansion plans than majority male-owned firms. While a majority of firms with growth intentions considered making a loan request to support these plans, majority female-owned firms were more likely to consider sharing equity in the business than majority male-owned firms, which contradicts previous research suggesting that female business owners were more hesitant than male business owners to change the ownership structure.

Based upon linked tax file data, majority female-owned SMEs exhibited lower growth rates in total revenue than majority male-owned SMEs. In terms of growth rates of full-time equivalents (employees), majority female-owned firms with growth intentions were significantly more active in hiring new employees than majority male-owned firms. Perhaps more importantly, firms with growth intentions posted noticeably stronger growth performances than firms with no growth intentions regardless of gender.

Results presented in this report suggest that while there continues to be differences between majority female-owned and majority male-owned SMEs, some of these differences may be fading. This report also provides evidence that the financing strategies and growth patterns of majority female-owned firms are influenced by initial growth intentions. Consequently, investigating female business owners as a homogeneous group will likely mask the varying financing challenges within this group. Indeed, the relationship between financing needs and growth intentions will likely be evident in other forms of SME categorization (e.g., rural firms, exporters). Further research that focuses on separate groups of female business owners by growth intentions, rather than comparisons made solely across gender, may help researchers gain a better understanding of the actual financing needs and concerns of this very important group of entrepreneurs.

## REFERENCES

- Carter, N., 2002. "The Role of Risk Orientation on Financing Expectations in New Venture Creation: Does Sex Matter?" *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson-Kauffman Foundation. Available at [www.babson.edu/entrep/fer/Babson2002/VI/VI\\_P2/P2/html/vi-p2.htm](http://www.babson.edu/entrep/fer/Babson2002/VI/VI_P2/P2/html/vi-p2.htm), accessed July 9, 2010.
- Cliff, J.E., 1998. "Does One Size Fit All? Exploring the Relationship between Attitudes towards Growth, Gender, and Business Size." *Journal of Business Venturing*, Vol. 13, No. 6, 523–542.
- Cole, R.A. and H. Mehran, 2009. "Gender and the Availability of Credit to Privately Held Firms: Evidence from the Surveys of Small Business Finances." Federal Reserve Bank of New York Staff Report No. 383.
- Coleman, S., 2002. "Constraints Faced by Majority Female-Owned Firms Small Business Owners: Evidence from the Data." *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 7, No. 2, 151–173.
- Fabowale, L., B. Orser and A. Riding, 1995. "Gender, Structural Factors, and Credit Terms between Canadian Small Businesses and Financial Institutions." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 19, No. 4, 41–65.
- Fairlie, R. and A.M. Robb, 2009. "Gender Differences in Business Performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey." University of California at Santa Cruz: Department of Economics.
- Fischer, E.M., A.R. Reuber and L.S. Dyke, 1993. "A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship." *Journal of Business Venturing*, Vol. 8, No. 2, 151–168.
- Hughes, K.D., 2006. "Exploring Motivation and Success Among Canadian Female Business Owners." *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 19, No. 2, 107–120.
- Jennings, J.E. and M.P. Cash, 2006. "Majority Female-Owned Firms's Entrepreneurship in Canada: Progress, Puzzles and Priorities." In Brush, C.G., N.M. Carter, E.J. Gatewood, P.G. Greene and M.M. Hart (eds.), *Growth Oriented Female Business Owners and Their Businesses: A Global Research Perspective*, London: Edward Elgar, 53–87.
- Kalleberg, A.L. and K.T. Leicht, 1991. "Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success." *Academy of Management Journal*, Vol. 34, No. 1, 136–161.
- Manigart, S. and C. Struyf, 1997. "Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study." *Small Business Economics*, Vol. 9, 125–135.
- Moore, D.P., 2003. "Majority Female-Owned Firms: Are You Ready to Be Entrepreneurs?" *Business & Economic Review*, Vol. 49, No. 2, 15–21.
- Orser, B. and S. Hogarth-Scott, 2002. "Opting for Growth: Gender Dimensions of Choosing Enterprise Development." *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Vol. 19, No. 3, 284–300.
- Orser, B.J., A.L. Riding and K. Manley, 2006. "Women Entrepreneurs and Financial Capital." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 30, No. 5, 643–665.
- Riding, A.L. and C.S. Swift, 1990. "Majority Female-Owned Firms Business Owners and Terms of Credit: Some Empirical Findings of the Canadian Experience." *Journal of Business Venturing*, Vol. 5, No. 5, 327–340.
- Watson, J., 2002. "Comparing the Performance of Male and Female-Controlled Businesses: Relating Outputs to Inputs." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 26, No. 3, 91–100.



## SME Financing Data Initiative

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [info@sme-fdi-prfpme.gc.ca](mailto:info@sme-fdi-prfpme.gc.ca).

## Copyright Information

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Telephone (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)  
Telephone (local): 613-941-5995  
TTY: 1-800-465-7735  
Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)  
Fax (local): 613-954-5779  
Email: [publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca)  
Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats.  
Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 441E, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Telephone: 613-995-8552  
Fax: 613-954-6436  
Email: [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

This publication is also available online at [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca).

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email [droitdauteur.copyright.@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:droitdauteur.copyright.@tpsgc-pwgsc.gc.ca).

Cat. No. Iu188-4/2-2010  
ISBN 978-1-100-52410-8  
60812

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises – L'entrepreneuriat au féminin, octobre 2010*.

### Reviewers

#### Internal Reviewers

Richard Archambault, Industry Canada  
Denis Mariel, Industry Canada

#### External Reviewers

Karen D. Hughes, University of Alberta  
Jennifer E. Jennings, University of Alberta  
Barbara J. Orser, University of Ottawa



50%

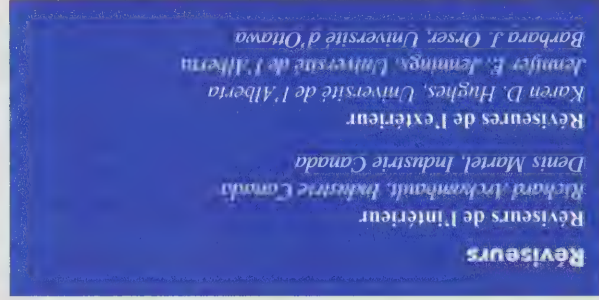
## Programme de recherche sur le financement des PME

Les *Profils de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME). Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Programme de recherche sur le financement des PME est un vaste programme de collecte de données sur le financement des PME au Canada. En collaboration avec Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie Canada cherche à brosser un tableau complet du financement des petites et moyennes entreprises en publiant des données sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises (*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*) et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises*). En complément, Industrie Canada réalise des études sur certains aspects particuliers du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web [www.pme-ptf.gc.ca](http://www.pme-ptf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, visitez le site Web de Statistique Canada à l'adresse [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article, faites parvenir un courriel à [info@smefdi-ptfpmc.gc.ca](mailto:info@smefdi-ptfpmc.gc.ca).



## Information sur le droit d'auteur

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Tél. (sans frais) : 1-800-635-7943 (au Canada et aux États-Unis)  
Tél. (appels locaux) : 613-941-5995  
ATS : 1-800-465-7735

Télé. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)  
Télé. (envois locaux) : 613-954-5779  
Courriel : [publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca)  
Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimedia  
Direction générale des communications et du marketing  
Industrie Canada  
Bureau 441E, tour Est  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Tél. : 613-995-8552  
Téléc. : 613-954-6436  
Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML ([www.pme-ptf.gc.ca](http://www.pme-ptf.gc.ca)).

### Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à [droitdauteur.copyright@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:droitdauteur.copyright@tpsgc-pwgsc.gc.ca).

N.B. Dans cette publication, la forme masculine

désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Iu188-4/2-2010

ISBN 978-1-100-52410-8

60812

Also available in English under the title *Small Business Financing Profiles – Women Entrepreneurs*, October 2010.

Imprimé sur du papier recyclé à 50 %



- Carter, N., 2002. « The Role of Risk Orientation on Financing Expectations in New Venture Creation: Does Sex Matter? », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson-Kauffman Foundation. Accessible à [www.babson.edu/entrep/fer/Babson2002/VI/VI\\_P2/P2.html/vi-p2.htm](http://www.babson.edu/entrep/fer/Babson2002/VI/VI_P2/P2.html/vi-p2.htm), consulté le 9 juillet 2010.
- Cliff, J.E., 1998. « Does One Size Fit All? Exploring the Relationship between Attitudes towards Growth, Gender, and Business Size », *Journal of Business Venturing*, vol. 13, n° 6, p. 523-542.
- Cole, R.A. et H. Mehran, 2009. « Gender and the Availability of Credit to Privately Held Firms: Evidence from the Surveys of Small Business Finances », Federal Reserve Bank of New York Staff Report, n° 383.
- Coleman, S., 2002. « Constraints Faced by Majority Female-Owned Firms Small Business Owners: Evidence from the Data », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 7, n° 2, p. 151-173.
- Fabowale, L., B. Orser et A. Riding, 1995. « Gender, Structural Factors, and Credit Terms between Canadian Small Businesses and Financial Institutions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 19, n° 4, p. 41-65.
- Fairlie, R. et A.M. Robb, 2009. « Gender Differences in Business Performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey », University of California at Santa Cruz, Department of Economics.
- Fischer, E.M., A.R. Reuber et L.S. Dyke, 1993. « A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 2, p. 151-168.
- Hughes, K.D., 2006. « Exploring Motivation and Success Among Canadian Female Business Owners », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 19, n° 2, p. 107-120.
- Jennings, J.E. et M.P. Cash, 2006. « Majority Female-Owned Firms's Entrepreneurship in Canada: Progress, Puzzles and Priorities », dans Brush, C.G., N.M. Carter, E.J. Gatewood, P.G. Greene et M.M. Hart (dir.), *Growth Oriented Female Business Owners and Their Businesses: A Global Research Perspective*, London, Edward Elgar, p. 53-87.
- Kalleberg, A.L. et K.T. Leicht, 1991. « Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success », *Academy of Management Journal*, vol. 34, n° 1, p. 136-161.
- Manigart, S. et C. Struyt, 1997. « Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study », *Small Business Economics*, vol. 9, p. 125-135.
- Moore, D.P., 2003. « Majority Female-Owned Firms: Are You Ready to Be Entrepreneurs? », *Business & Economic Review*, vol. 49, n° 2, p. 15-21.
- Orser, B. et S. Hogarth-Scott, 2002. « Opting for Growth: Gender Dimensions of Choosing Enterprise Development », *Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol. 19, n° 3, p. 284-300.
- Orser, B.J., A.L. Riding et K. Manley, 2006. « Women Entrepreneurs and Financial Capital », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, n° 5, p. 643-665.
- Riding, A.L. et C.S. Swift, 1990. « Majority Female-Owned Firms Business Owners and Terms of Credit: Some Empirical Findings of the Canadian Experience », *Journal of Business Venturing*, vol. 5, n° 5, p. 327-340.
- Watson, J., 2002. « Comparing the Performance of Male and Female-Controlled Businesses: Relating Outputs to Inputs », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 26, n° 3, p. 91-100.



Celui-ci représentait près des deux tiers du montant total du financement par emprunt demandé par les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts. Cependant, comparativement aux entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts, les entreprises appartenant à des femmes étaient beaucoup moins susceptibles de voir leur demande d'emprunt à court terme acceptée. Toutefois, lorsqu'on examine le ratio du montant total du financement par emprunt approuvé au montant total du financement par emprunt demandé, on constate que les ratios sont très similaires pour les deux sexes, tant en 2004 qu'en 2007. Par conséquent, pour ce qui est de ce ratio, il semble qu'il n'y ait guère d'écart dans l'accès au crédit entre les entreprises des deux groupes.

Le présent rapport n'a par ailleurs guère trouvé trace de disparité en ce qui a trait aux taux d'intérêts ou aux demandes de sûreté réelle entre les entreprises ayant bénéficié d'un financement par emprunt, peu importe le sexe des propriétaires majoritaires. En revanche, parmi les PME auxquelles on avait refusé un financement par emprunt, les entreprises appartenant en majorité à des femmes ont plus souvent essuyé un échec en raison d'un dossier de crédit médiocre ou d'un manque de sûreté réelle que celles appartenant à des hommes. Parmi les PME ayant exprimé leurs intentions de croissance, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient plus enclines à rechercher un financement externe pour financer leurs plans d'expansion que les entreprises de leurs homologues masculins. Si la majorité des entreprises ayant des intentions de croissance ont envisagé de présenter une demande de prêt pour appuyer leurs plans, les entreprises appartenant à des femmes avaient davantage tendance à envisager le partage des capitaux propres de leur entreprise que celles appartenant à des hommes, ce qui contredit une étude antérieure selon laquelle les femmes propriétaires d'entreprise étaient plus réticentes que leurs homologues masculins à changer la structure de propriété.

D'après les données fiscales reliées au Programme, les PME dont les femmes détenaient la majorité des intérêts affichent des taux de croissance inférieurs à ceux des PME dont les hommes détenaient la majorité des intérêts pour ce qui est du revenu total. En ce qui concerne les taux de croissance des équivalents temps plein (employés), les entreprises appartenant à des femmes et qui ont exprimé des intentions de croissance se sont révélées nettement plus dynamiques dans l'embauche de nouveaux employés que celles appartenant à des hommes. Mais qui plus est, les entreprises ayant exprimé des intentions de croissance affichaient une croissance nettement plus forte que les entreprises n'ayant pas exprimé d'intentions de croissance, peu importe le sexe du propriétaire.

Les résultats présentés dans le rapport indiquent que, bien qu'il y ait encore des écarts entre les PME dont les femmes détenaient la majorité des intérêts et les PME dont les hommes détenaient la majorité des intérêts, certains de ces écarts sont peut-être en train de s'estomper. Le rapport fournit également des données montrant que les stratégies de financement et les courbes de croissance des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts sont influencées par les intentions de croissance initiales. Par conséquent, l'étude des femmes propriétaires d'entreprise en tant que groupe homogène masque probablement les diverses difficultés de financement au sein du groupe. En fait, la relation entre les besoins de financement et les intentions de croissance deviendra vraisemblablement évidente si l'on classe les PME selon d'autres critères de catégorie (p. ex. entreprises rurales, exportateurs). En outre, les études mettant l'accent sur des groupes distincts de femmes propriétaires d'entreprise ayant des intentions de croissance, plutôt que sur des comparaisons faites exclusivement selon le sexe, pourraient aider les chercheurs à mieux comprendre les besoins réels en matière de financement et les préoccupations de ce groupe d'entrepreneures extrêmement important.

En outre, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts et ayant exprimé des intentions de croissance ont également recruté beaucoup plus de nouveaux employés que celles de leurs homologues masculins. Ces résultats portent à croire que les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts et ayant des intentions de croissance jouent un rôle important dans la création d'emplois au Canada.

**Tableau 14**  
Taux de croissance annuel pondéré (%) du nombre d'équivalents temps plein, de 2004 à 2008

Catégorie de PME		Entreprises ayant recherché du financement	
Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises n'ayant pas recherché de financement	Entreprises ayant exprimé des intentions de croissance
7,4	-2,5	-1,0	1,4
-5,3	-0,6		

Source : Données fiscales reliées au Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

## SOMMAIRE ET CONCLUSION

Les femmes entrepreneurs jouent un rôle de premier plan dans la richesse et la création d'emplois au Canada. Il est donc important d'explorer les caractéristiques des entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts et d'examiner si elles sont aux prises avec des difficultés particulières pour obtenir du financement. Malgré les nombreux travaux de recherche portant sur les femmes propriétaires d'entreprise, il est parfois difficile de parvenir à un consensus sur l'accès au financement et la performance financière des entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts. En utilisant principalement les données recueillies en 2004 et en 2007 dans le cadre de l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises,

du Programme de recherche sur le financement des PME, le présent rapport a pour but de mettre à jour le profil des femmes propriétaires d'entreprise, d'effectuer des comparaisons avec les hommes propriétaires d'entreprise et de montrer les nouvelles tendances importantes qui peuvent se faire jour parmi les PME appartenant en majorité à des femmes. Si les femmes propriétaires d'entreprise de moins de 40 ans étaient nettement moins nombreuses en 2007 qu'en 2001, elles demeuraient en moyenne plus jeunes que leurs homologues masculins et comptaient moins d'années d'expérience en tant que gestionnaire ou propriétaire. En outre, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient habituellement plus jeunes et évoluaient plus souvent dans le secteur du tourisme que les entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts. En revanche, certaines données nous indiquent que les PME appartenant en majorité à des femmes peuvent être celles appartenant en majorité à des hommes pour ce qui est de la taille de l'entreprise. En 2007, les entreprises appartenant en majorité à des femmes avaient par ailleurs un bénéfice net avant impôt, des actifs et des capitaux propres comparables à ceux des entreprises appartenant en majorité à des hommes. Toutefois, il y peut-être lieu d'émettre une réserve en ce qui concerne l'interprétation de ces résultats. En effet, en raison des limites des données, il est trop tôt pour dire si les résultats représentent un phénomène de courte durée ou une tendance à long terme. D'autres données et travaux seront nécessaires pour résoudre cette question.

En 2007, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient aussi enclines à rechercher du financement externe que les entreprises de leurs homologues masculins. Bien qu'il semble y avoir un écart entre les taux d'approbation des deux groupes, en y regardant de plus près on constate que les entreprises appartenant en majorité à des femmes avaient un taux d'approbation très semblable à celui des entreprises appartenant en majorité à des hommes pour ce qui est du financement par emprunt à long terme.



entreprises appartenant à des hommes (Fairlie et Robb, 2009; Fischer et coll., 1993), d'autres ont produit des données portant à croire qu'une fois maîtrisés des facteurs comme la taille de l'entreprise, l'âge de l'entreprise, et les effets de l'industrie, il n'y a aucun écart entre les deux groupes pour ce qui est de la performance financière (Watson, 2002; Kalleberg et Leicht, 1991). À partir des données fiscales reliées au Programme, on a calculé le taux de croissance annuel pondéré du revenu total et le nombre d'équivalents temps plein (employés) de 2004 à 2008 (tableaux 13 et 14)<sup>10</sup>. Comme nous l'avons déjà mentionné, la performance financière d'une entreprise peut être considérablement influencée par les aspirations de croissance initiales. Par conséquent, les taux de croissance sont comparés non seulement entre les sexes, mais également en fonction des intentions de croissance exprimées et des activités de financement.

**Parmi les entreprises appartenant en majorité à des femmes, celles qui avaient fait part de leurs intentions de croissance en 2004 affichaient une croissance nettement supérieure à celles n'ayant pas exprimé d'intentions de croissance, en ce qui concerne le revenu total et les équivalents temps plein (employés)**

Comme l'indique le tableau 13, le revenu total des PME dont les femmes détenaient la majorité des intérêts a augmenté plus lentement que celui des PME dont les hommes détenaient la majorité des intérêts, peu importe les activités de financement ou les intentions de croissance. Néanmoins, parmi les entreprises appartenant en majorité à des femmes, celles qui recherchaient un financement ou avaient exprimé des intentions de croissance en 2004 étaient en mesure de faire état d'un taux de croissance annuel respectable d'au moins 3,6 %, tandis que celles qui n'avaient pas exprimé d'intentions de croissance affichaient une croissance du revenu total de seulement 0,9 %. L'écart observé dans la croissance

est encore plus grand dans le cas des entreprises appartenant en majorité à des hommes (6,7 % pour les entreprises ayant exprimé leurs intentions de croissance contre 1,2 % pour celles n'ayant pas exprimé d'intentions de croissance). Par conséquent, nonobstant les écarts dans la performance au chapitre de la croissance du revenu entre les entreprises appartenant à des femmes et celles appartenant à des hommes, on observe une forte corrélation entre les intentions de croissance initiales et la croissance réelle du revenu total, peu importe le sexe.

**Tableau 13**  
Taux de croissance annualisé pondéré (%) du revenu total, de 2004 à 2008

Catégorie de PME		Entreprises ayant recherché du financement		Entreprises n'ayant pas recherché de financement		Entreprises ayant exprimé des intentions de croissance		Entreprises n'ayant pas exprimé d'intentions de croissance	
Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	3,6	5,4	2,1	4,1	3,9	6,7	0,9	1,2

Source : Données fiscales reliées au Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

L'influence des intentions de croissance est également manifeste dans les comparaisons de la croissance au chapitre des équivalents temps plein (employés), en particulier pour les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts (tableau 14). En effet, celles ayant exprimé des intentions de croissance ont effectivement augmenté la taille de l'effectif (taux de croissance de 7,6 %), alors que celles qui n'avaient pas exprimé d'intentions de croissance ont en fait réduit leur effectif (-5,3 %).

<sup>10</sup> Les taux de croissance ont été calculés uniquement pour les entreprises constituées en société qui ont indiqué leur chiffre d'affaires tant pour 2004 que pour 2008. En conséquence, les résultats présentés aux tableaux 13 et 14 ne font pas état des PME non constituées en société ou qui avaient cessé d'exister en 2008. Pour calculer les taux de croissance pondérés, on a utilisé les chiffres totaux selon le sexe pour chaque année.



Le tableau 12 présente les obstacles à la croissance perçus et indiqués par les propriétaires d'entreprise en 2004 et en 2007. En 2007, l'augmentation des coûts pour l'entreprise était le principal obstacle à la croissance perçu à la fois par les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts et celles de leurs homologues masculins. Toutefois, les femmes semblaient plus préoccupées par cet obstacle que les hommes. En outre, les femmes propriétaires d'entreprise étaient beaucoup plus préoccupées par l'augmentation de la concurrence et la hausse des primes d'assurance que leurs homologues masculins. Fait important, 21 % des femmes propriétaires d'entreprise ont mentionné l'accès au financement comme un obstacle à la croissance, comparativement à 16 % de leurs homologues masculins (un écart statistiquement significatif). Dans l'ensemble, si l'on en juge par les pourcentages comparatifs généralement plus élevés pour les PME appartenant en majorité à

OBSTACLES À LA CROISSANCE

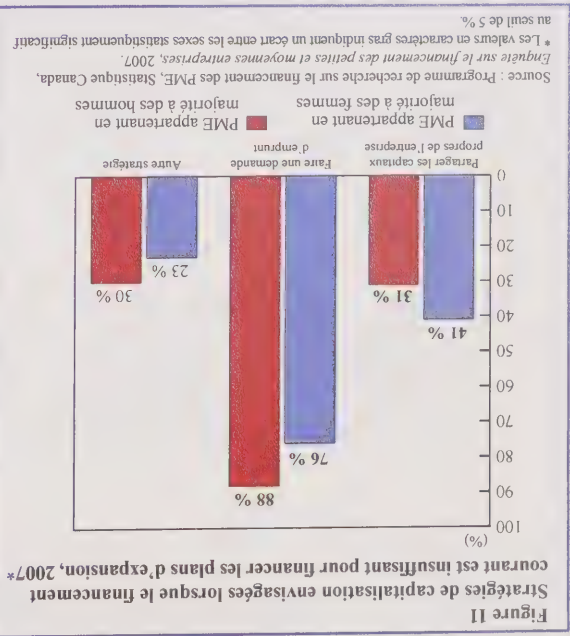


Tableau 12

Obstacles à la croissance (%) et au développement\*

	2004		2007	
	Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts
Recrutement d'une main-d'œuvre qualifiée	31	39	34	40
Niveau d'imposition	49	46	—	—
Instabilité de la demande	39	35	37	32
Faible rentabilité	34	37	—	—
Obtention du financement	26	20	21	16
Réglementation gouvernementale	27	35	28	27
Compétences en gestion	12	14	12	10
Primes d'assurance	27	38	43	31
Réglementation environnementale	—	—	10	12
Augmentation des coûts pour les entreprises	—	—	59	53
Accroissement de la concurrence	—	—	49	36

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.

\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %.

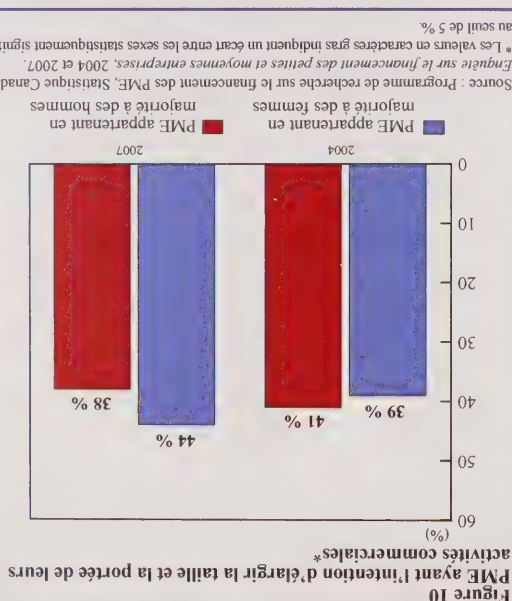
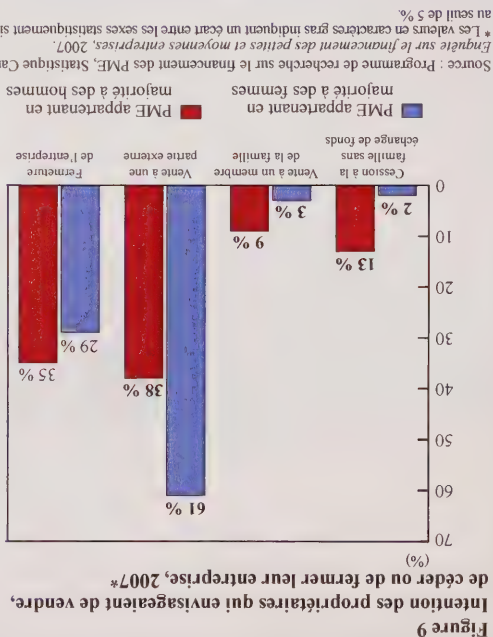
PERFORMANCE FINANCIÈRE

Les résultats des études antérieures sur la performance financière des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient mitigés. Si certaines études donnaient à penser que les entreprises appartenant à des femmes affichaient une performance inférieure comparativement aux

**Parmi les propriétaires ayant l'intention de faire croître leur entreprise, les femmes envisageaient plus souvent que les hommes le partage de capitaux propres pour réunir le capital nécessaire à l'expansion**

Les études antérieures ont émis l'hypothèse que la performance financière des PME appartenant en majorité à des femmes était associée aux aspirations des propriétaires relativement à la croissance (Hughes, 2006; Chiff, 1998). En 2007, 44 % des femmes propriétaires d'entreprise ont exprimé leur intention d'élargir la taille et la portée de leurs activités dans les deux années suivantes (figure 10). Cette conclusion contredit l'étude d'Orser et Hogarth-Scott (2002), selon laquelle les femmes propriétaires d'entreprise étaient moins axées sur la croissance que leurs homologues masculins.

Parmi les femmes propriétaires d'entreprise ayant fait état de leurs intentions de croissance, 46 % seulement ont indiqué que le financement actuel de leur entreprise était suffisant pour financer leurs plans d'expansion, comparativement à 57 % des hommes propriétaires d'entreprise ayant des intentions de croissance (soit un écart statistiquement significatif).



Ceci signifie que parmi les propriétaires ayant des intentions de croissance, les femmes avaient des besoins de financement supérieurs à ceux des hommes en 2007. Fait intéressant, parmi les propriétaires qui avaient besoin d'un financement additionnel pour financer leurs plans d'expansion, les femmes étaient nettement plus enclines que les hommes à envisager le partage des capitaux propres de l'entreprise, alors que les hommes avaient davantage tendance à privilégier une demande de prêt (figure 11). Même si les études antérieures donnaient à penser que les femmes propriétaires d'entreprise hésitent généralement à partager les capitaux propres de leur entreprise, de crainte de perdre en partie leur indépendance et le contrôle (Manigart et Struyf, 1997), les données présentées ici indiquent que les entreprises appartenant en majorité à des femmes ayant exprimé des intentions de croissance envisagent le partage des capitaux propres pour financer, le cas échéant, leur expansion. Autrement dit, les femmes propriétaires d'entreprise ayant des intentions de croissance sont peut-être plus souples dans leur stratégie de capitalisation que les écrits ne le suggèrent.



**À la différence des entreprises en démarrage, les propriétaires de PME déjà bien établies privilégient le financement externe comme source de financement**

Au-delà de l'étape du démarrage, le financement externe constitue la principale source de financement pour les deux groupes (tableau 11). En 2004, les hommes propriétaires d'entreprise déclaraient nettement plus souvent qu'ils avaient eu recours à un financement externe au cours de l'exploitation de l'entreprise que les femmes propriétaires. Toutefois, cette disparité n'est plus statistiquement significative pour 2007.

Tableau 11

Principales sources (%) de financement des PME établies\*

Source de financement		2000		2004		2007	
Entreprises dont les hommes déclarent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes déclarent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes déclarent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes déclarent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes déclarent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes déclarent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes déclarent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes déclarent la majorité des intérêts
Prêt commercial ou personnel, marge de crédit, carte de crédits	**	**	58	72	67	63	63
Emprunt auprès d'un établissement de crédit public	4	7	8	9	7	7	7
Bénéfices non répartis	—	—	—	—	53	59	24
Credit commercial	30	41	22	40	14	24	20
Credit-bail	17	17	9	16	27	20	54
Economies personnelles des propriétaires	40	34	39	43	60	54	2
Emprunt auprès d'employés	—	—	2	3	2	2	8
Emprunt auprès d'amis et de parents des propriétaires	8	10	6	9	12	8	4
Investisseur providentiel	—	—	—	1	5	—	—

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000, 2004 et 2007. \* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif à hauteur de 5 %. On n'a pas effectué de tests statistiques pour 2000, car les données brutes n'étaient pas disponibles. \*\* Les figures pour 2000 ne peuvent être calculées car les données brutes n'étaient pas disponibles.

**INTENTIONS POUR L'AVENIR**

**Parmi les propriétaires qui envisageaient de vendre leur entreprise, les femmes étaient beaucoup plus enclines que les hommes à vendre à une partie de l'extérieur**

En 2007, 25 % des femmes propriétaires d'entreprise – le même pourcentage que leurs homologues masculins – ont indiqué qu'elles avaient l'intention de vendre, de céder ou de fermer leur entreprise dans les cinq années suivantes. Parmi ces propriétaires

d'entreprise, les femmes étaient beaucoup plus enclines à vendre leur entreprise à une partie de l'extérieur (61 %) que les hommes (38 %) (figure 9). En revanche, les hommes étaient nettement plus susceptibles de vendre ou de céder leur entreprise à un membre de leur famille. Par ailleurs, les femmes propriétaires d'entreprise envisageaient moins souvent de fermer leur entreprise (29 %) que leurs homologues masculins (35 %), mais cette différence n'est pas statistiquement significative.



Fait notable, les femmes propriétaires d'entreprise ont été proportionnellement plus nombreuses que leurs homologues masculins (53 % contre 34 %, respectivement) à déclarer qu'elles comptaient utiliser le financement par emprunt pour soutenir la croissance de leur entreprise. Les entreprises appartenant en majorité à des femmes étaient également beaucoup plus enclines à avoir recours au financement pour consolider leur dette. En revanche, elles avaient comparativement moins recours au financement pour des immobilisations corporelles, comme les véhicules ou le matériel roulant. Cette situation peut être attribuable au fait que les PME appartenant en majorité à des femmes évoluent moins souvent que celles appartenant en majorité à des hommes dans les industries de production de biens, comme le secteur de la fabrication. Ceci peut expliquer pourquoi le montant de financement moyen approuvé était nettement supérieur dans le cas des entreprises appartenant en majorité à des hommes que dans le cas de celles appartenant en majorité à des femmes (tableau 7).

Les femmes propriétaires d'entreprise sont moins susceptibles d'avoir recours à plusieurs sources de financement pour démarrer une entreprise. Bien que les institutions financières soient la source de financement externe prédominante pour tous les propriétaires d'entreprise, les entrepreneurs qui veulent créer une nouvelle entreprise ont tendance à compter sur des sources de financement internes pour se procurer du capital. Comme l'indique le tableau 10, pour les trois années d'enquête, les économies personnelles sont une importante source de financement au cours du démarrage pour les deux groupes. Le crédit-bail a gagné en popularité en tant que source de financement de démarrage chez les femmes propriétaires d'entreprise, passant de 5 % en 2004 à 20 % en 2007. En revanche, beaucoup moins de femmes propriétaires d'entreprise ont eu recours au crédit commercial lors du démarrage d'une entreprise en 2007 qu'au cours des années précédentes. Somme toute, comparativement à leurs homologues masculins, les femmes propriétaires d'entreprise semblent moins enclines à se procurer plusieurs formes de financement de démarrage.

**Tableau 10**  
Principales sources (%) de financement à l'étape du démarrage de l'entreprise\*

		Source de financement					
		Entreprises dont les femmes détenaient la majorité	des intérêts	Entreprises dont les hommes détenaient la majorité	des intérêts	Entreprises dont les femmes détenaient la majorité	des intérêts
2000		2004		2007			
Prêt commercial ou personnel, marge de crédit, carte de crédit	**	44	70	49	51	3	3
Emprunt auprès d'un établissement de crédit public	5	7	7	6	3	13	10
Crédit commercial	13	21	33	3	10	76	7
Crédit-bail	8	5	20	20	70	9	1
Économies personnelles des propriétaires	63	14	67	56	64	10	3
Emprunt auprès d'amis et de parents des propriétaires	14	11	6	10	7	7	3
Investisseur providentiel	—	—	0,2	3	—	—	—

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2004 et 2007.  
 \* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %. On n'a pas effectué de tests statistiques pour 2000 car les données brutes n'étaient pas disponibles.  
 \*\* Les figures pour 2000 ne peuvent être calculées car les données brutes n'étaient pas disponibles.

# UTILISATION PRÉVUE DU FINANCEMENT PAR EMPRUNT

Les entreprises appartenant en majorité à des femmes étaient plus susceptibles que celles appartenant en majorité à des hommes d'avoir recours au financement par emprunt pour obtenir des fonds de roulement ou d'exploitation

En 2007, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient tout aussi susceptibles de chercher à obtenir un financement par emprunt que celles de leurs homologues masculins (tableau 5), mais l'utilisation prévue du financement demandé diffère considérablement entre les deux groupes. Comme l'indique le tableau 9, 72 % des entreprises appartenant en majorité à des femmes et en quête d'emprunt avaient l'intention d'utiliser le financement pour leurs fonds de roulement, comparativement à 56 % des entreprises de leurs homologues masculins.

Tableau 9 Utilisation prévue (%) du financement par emprunt, 2007\*

Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	
12	17	Terrains et bâtiments
19	9	Véhicules ou matériel roulant
7	8	Matériel et logiciels d'ordinateur
31	22	Autres machines et matériel
53	37	Immobilisations corporelles**
56	72	Fonds de roulement ou fonds d'exploitation
3	5	Recherche-développement
7	25	Consolidation de la dette
3	9	Immobilisations incorporelles
7	12	Achat d'une entreprise
34	53	Croissance de l'entreprise
13	19	Autre

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007

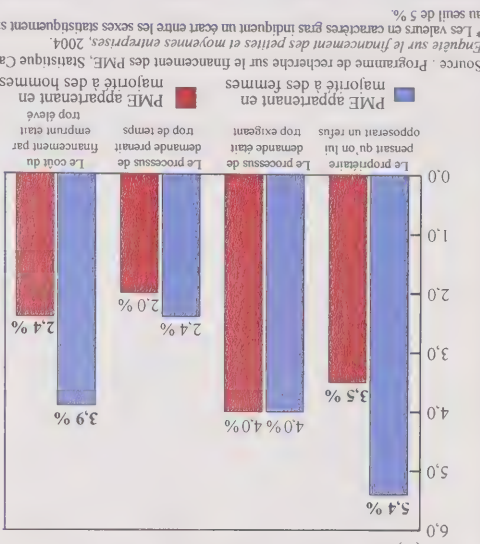
\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %.

\*\* Représente les quatre premières catégories; les PME ont souvent besoin de plusieurs types d'immobilisations corporelles.

L'enquête de 2007 n'inclut pas de données concernant les raisons qui incitent à ne pas demander de crédit.

Les emprunteurs découragés sont des propriétaires d'entreprise qui auraient eu besoin d'un crédit, mais qui n'ont pas demandé de financement de crainte de se voir opposer un refus. En 2004, la grande majorité des femmes propriétaires d'entreprise qui n'avaient pas demandé de crédit ont expliqué qu'elles n'avaient pas besoin de financement externe<sup>9</sup>. Toutefois, comme l'illustre la figure 8, environ 5,4 % des femmes propriétaires d'entreprise qui n'avaient pas demandé de crédit ont expliqué qu'elles craignaient d'essuyer un refus. Il s'agit d'un taux légèrement plus élevé que celui de leurs homologues masculins (3,5 %). En revanche, l'étude menée par Orser et coll. (2006), qui repose sur les données du PRF PME de 2001, n'a révélé aucune différence statistiquement significative entre les sexes concernant le pourcentage d'emprunteurs découragés. En fait, les études récentes ont révélé que lorsqu'on effectue un contrôle en fonction de diverses caractéristiques propres aux entreprises, aux propriétaires et au marché, les femmes propriétaires d'entreprise ne sont pas plus susceptibles que leurs homologues masculins d'être des emprunteurs découragés (Cole et Mehran, 2009).

Figure 8 Raisons sous-tendant le fait de ne pas avoir demandé de financement par emprunt (à l'exception des entreprises n'ayant pas eu besoin de financement), 2004\*



Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada.

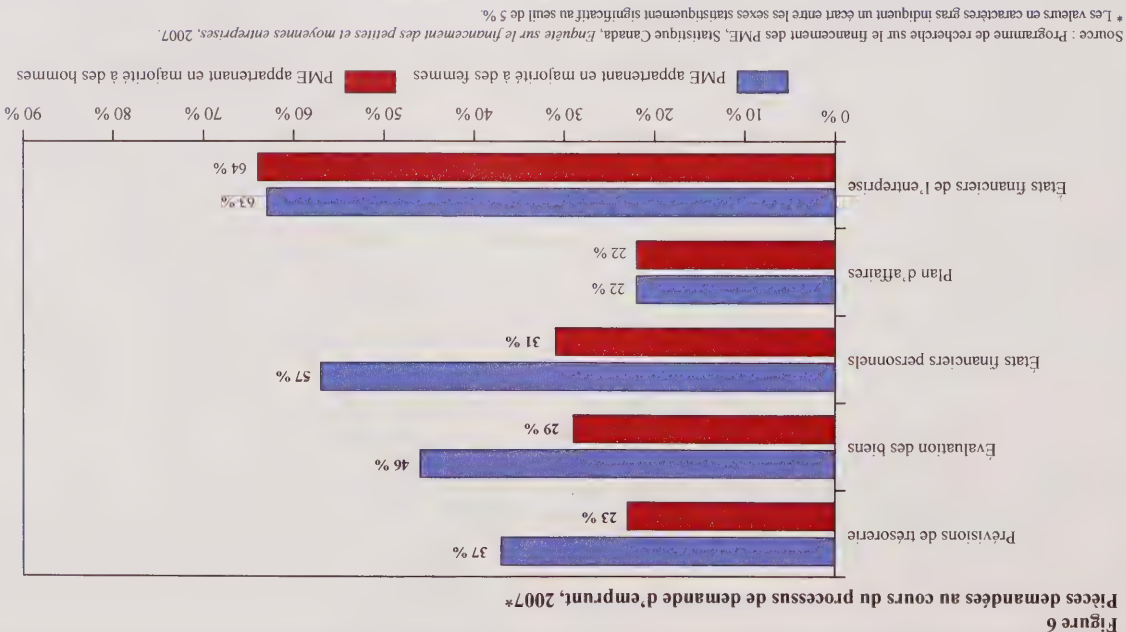
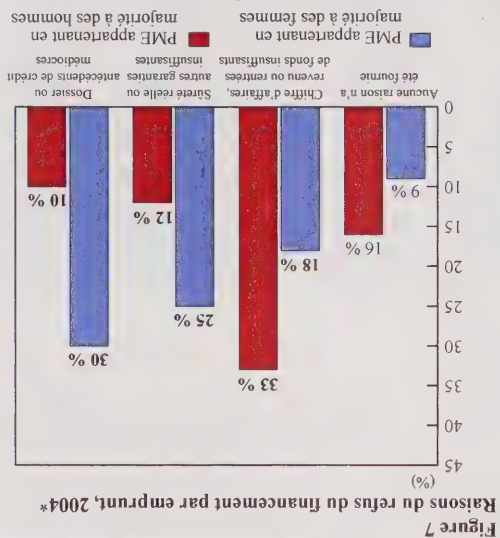
\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %.

Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004.

\* En raison d'un manque d'observations, les résultats de l'enquête de 2007 ont été jugés non fiables.

**Les femmes propriétaires d'entreprise ont plus souvent que leurs homologues masculins un dossier de crédit peu convaincant et une absence de sûreté réelle**

Les études antérieures montraient qu'un dossier de crédit peu convaincant pouvait empêcher les femmes propriétaires d'entreprise d'avoir accès au crédit (Moore, 2003). En 2004, 30 % des femmes propriétaires d'entreprise s'étaient d'ailleurs vu refuser un crédit en raison de leurs médiocres antécédents de crédit, comparativement à seulement 10 % de leurs homologues masculins (figure 7). En outre, les femmes propriétaires d'entreprise ont indiqué plus de deux fois plus souvent que leurs homologues masculins le manque de sûreté réelle pour expliquer la fin de non-recevoir de leur demande de crédit.





élevés (tableau 8). Il faut cependant noter que les taux d'intérêt sur les emprunts à long terme étaient très semblables, pour les deux catégories d'entreprises, en 2004 et en 2007. Somme toute, il n'existe pas de données convaincantes indiquant que les femmes propriétaires d'entreprise font face à des conditions d'emprunt moins favorables, tant pour ce qui est de la demande de sûreté réelle que pour les taux d'intérêt.

Tableau 8  
Conditions d'emprunt (%) (moyenne pondérée)\*

	2004		2007	
	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts
Taux à long terme	6,1	6,0	7,3	7,0
Durée (en mois)	77,8	71,1	49,8	68,0
Taux à court terme	8,0	7,3	6,9	7,6
Taux global	7,2	6,7	7,1	7,4

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.  
\* Étant donné que les valeurs indiquées sont des moyennes pondérées des différentes sous-catégories, les résultats des tests statistiques n'étaient pas fiables et, par conséquent, ne sont pas présentés.

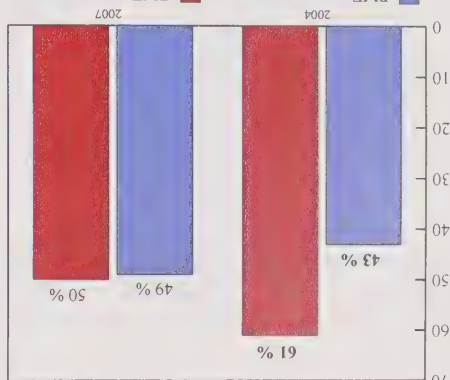
Les femmes propriétaires d'entreprise doivent  
présenter une documentation plus complète

Dans le cadre du processus de demande d'emprunt, les femmes propriétaires d'entreprise devaient présenter en 2007 une documentation plus complète que leurs homologues masculins. Comme l'illustre la figure 6, les femmes propriétaires d'entreprise étaient tenues aussi souvent, voire plus souvent, que leurs homologues masculins de fournir chaque type de document requis. En particulier les femmes propriétaires d'entreprise étaient nettement plus susceptibles que leurs homologues masculins de devoir produire des états financiers personnels, une évaluation des actifs à financer et leurs prévisions de trésorerie.

On n'observe guère de différence dans les  
conditions d'emprunt entre les entreprises dont  
les femmes détiennent la majorité des intérêts  
et celles de leurs homologues masculins

Les études antérieures donnaient à penser que l'on demandait plus souvent aux femmes propriétaires d'entreprise qu'à leurs homologues masculins une sûreté réelle avant d'approuver leur emprunt (Coleman, 2002; Riding et Swift, 1990), mais les données présentées à la figure 5 ne corroborent pas cette hypothèse. En 2004, les entreprises appartenant en majorité à des femmes se voyaient nettement moins souvent demander une sûreté réelle que celles appartenant en majorité à des hommes (43 % contre 61 %). En 2007, la demande de sûreté réelle était presque identique entre les deux groupes.

Figure 5  
Pourcentage de PME à qui l'on a demandé une sûreté réelle  
comme condition d'approbation du prêt\*



SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.  
\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %.

Pour ce qui est des taux d'intérêt, en 2004, les entreprises appartenant en majorité à des femmes se voyaient imposer des taux d'intérêt plus élevés, en général, que celles appartenant en majorité à des hommes, mais en 2007 ce sont ces dernières qui se sont vu imposer des taux d'intérêt globalement plus

**Tableau 7**  
Financement par emprunt approuvé (montant moyen en dollars)\*

	2004		2007	
	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts
Emprunt à long terme	161 000	221 000	163 000	340 000
Emprunt à moyen terme	43 000	96 000	72 000	177 000
Montant total de l'emprunt approuvé	68 000	147 000	118 000	284 000
le montant total de l'emprunt approuvé divisé par le montant total de l'emprunt	87 %	89 %	94 %	94 %

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.  
\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %.

Pour trouver la réponse, on a calculé pour chaque sexe le ratio du montant total du financement par emprunt approuvé au montant total du financement demandé (c.-à-d. la somme de tout le financement par emprunt approuvé divisée par la somme de tout le financement demandé). Comme l'indique le tableau 7, le ratio est très similaire pour les deux groupes, tant en 2004 qu'en 2007, ce qui donne à penser que les femmes ont en fait demandé des montants d'emprunt moins élevés que les hommes. Par conséquent, pour ce ratio, il semble y avoir peu d'écart entre les deux groupes en ce qui concerne l'accès au financement par emprunt. Somme toute, le financement par emprunt demeure le choix dominant pour ce qui est du financement externe des entreprises sondées. En 2007, la répartition du

financement selon le type était très similaire entre les deux groupes, avec au moins 75 % du montant total du financement par emprunt (figure 4).

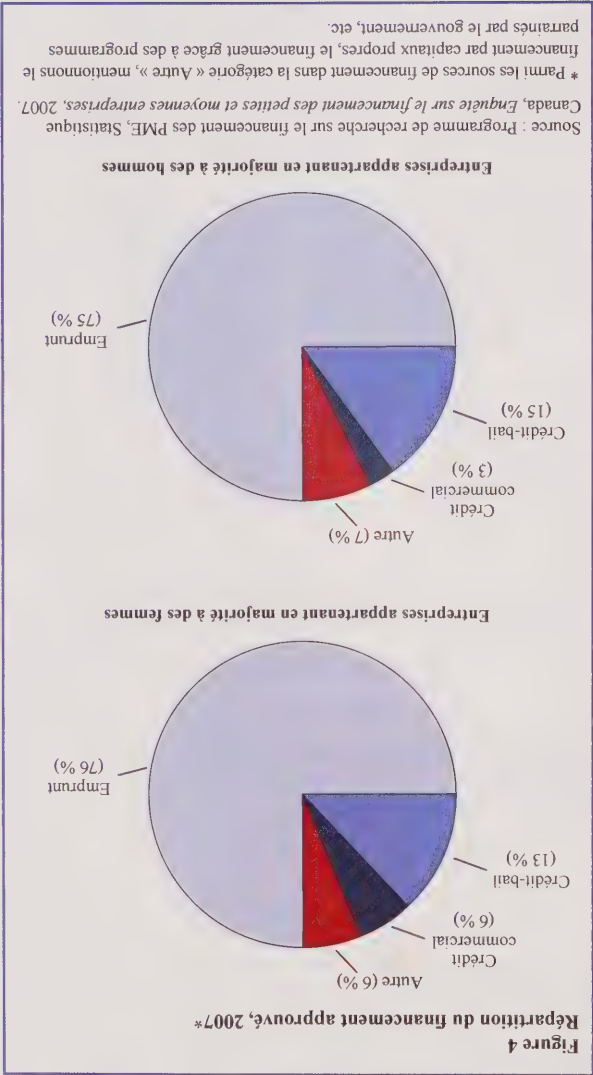




Tableau 6  
Taux d'approbation selon le type de financement\*

	Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts
	2000	2004	2007	2000	2004	2007
Tout type de financement	—	82	80	—	84	90
Emprunt	—	82	79	—	88	95
à long terme	—	—	70	—	84	95
à court terme	—	—	77	—	80	95
Crédit-bail	99	97	91	—	96	100
Capitaux propres	87	70	—	—	—	—
Crédit commercial	—	—	—	—	88	97

\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %. On n'a pas effectué de tests statistiques pour 2000, car les données brutes n'étaient pas disponibles.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000, 2004 et 2007.

à des hommes)<sup>5</sup>. Il faut toutefois noter que les taux d'approbation dont il est question ici n'établissent pas de distinction entre l'approbation complète et partielle<sup>6</sup> et ne prennent pas non plus en compte les effets d'échelle<sup>7</sup>.

### Le plus souvent, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts obtenaient des montants de financement par emprunt nettement plus modestes que celles de leurs homologues masculins

Étant donné que l'incidence des demandes de financement qui ne sont pas approuvées dépend souvent du montant de financement demandé, il est important de se pencher sur le montant de financement par emprunt demandé et approuvé pour les deux groupes. En 2007, quel que soit le type de financement par emprunt demandé, le montant moyen approuvé pour les entreprises appartenant en majorité à des femmes était inférieur à celui approuvé pour les

<sup>5</sup> Les comparaisons des taux d'approbation en 2004 et 2007 contredisent en partie les résultats d'Orser et coll. (2006) qui indiquaient qu'en 2001, les femmes propriétaires d'entreprises n'essayaient pas plus souvent un refus (du moins pas à un niveau statistiquement significatif) pour le financement par emprunt à court terme représentait environ 36 % du financement total par emprunt demandé par les femmes propriétaires.

<sup>6</sup> Autrement dit, une demande de financement serait considérée comme étant « approuvée » dans la mesure où un « certain » montant a été approuvé, même s'il ne s'agit pas du montant total demandé.

<sup>7</sup> En pareil cas, chaque demande de financement a eu le même coefficient dans les calculs, même si le montant du financement demandé pouvait différer considérablement d'une demande à une autre.



Tableau 5  
Taux de demande selon le type de financement\*

	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	2000		2004		2007	
			Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts
Tout type de financement	—	—	15	24	17	17	17	17
Emprunt	17	23	13	19	12	12	12	12
à long terme	—	—	5	9	5	5	6	8
à court terme	—	—	8	10	8	8	8	5
Crédit-bail	7	9	1	4	3	3	1	1
Capitaux propres	2	2	1	1	1	1	1	9
Crédit commercial	—	—	5	12	8	8	9	9

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2000, 2004 et 2007.

\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %. On n'a pas effectué de tests statistiques pour 2000, car les données brutes n'étaient pas disponibles.

étaient plus élevés que ceux émanant des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts, et l'écart est statistiquement significatif pour toutes les catégories, sauf celle des capitaux propres. En 2007, toutefois, le pourcentage de PME ayant recherché un financement était identique pour les deux groupes (17 %). En fait, les taux de demande présents en 2007 par les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts et par celles de leurs homologues masculins étaient pratiquement identiques pour chaque type de financement.

### Les entreprises appartenant en majorité à des femmes éprouvaient plus de difficulté à faire approuver leur financement par emprunt que celles appartenant en majorité à des hommes

Le tableau 6 présente les taux d'approbation, selon le type de financement et le sexe du propriétaire majoritaire. Comme l'indique le tableau, en 2004 les entreprises appartenant en majorité à des femmes enregistrèrent généralement des taux d'approbation inférieurs à ceux des entreprises appartenant en majorité à des hommes. Il appert toutefois que l'écart dans le taux d'approbation s'est rétréci en 2007 selon certains aspects. En 2004, le taux d'approbation pour le financement par emprunt des entreprises

<sup>4</sup> En raison d'un manque d'observations, les taux d'approbation des capitaux propres en 2004 et 2007 sont jugés non fiables et, par conséquent, ne sont pas présentés dans le tableau.

En 2007, le marché du crédit était très actif, ce qui s'est traduit par d'importantes augmentations des taux d'approbation des demandes de financement pour les deux groupes. L'écart statistiquement significatif entre les taux d'approbation du financement par emprunt des deux groupes n'a pas disparu. Toutefois, en y regardant de plus près, le taux d'approbation pour le financement par emprunt à long terme (prêts à long terme et hypothèques) des entreprises appartenant en majorité à des femmes était excellent, soit 95 %, mais le taux d'approbation pour le financement par emprunt à court terme (cartes de crédit et marges de crédit) est demeuré stable à 77 % (comparativement à 94 % pour les entreprises appartenant en majorité

En outre, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts avaient en 2004 et 2007 un ratio de couverture des intérêts médian inférieur à celui des entreprises appartenant en majorité à des hommes, ce qui porte à croire que ces entreprises étaient dans une position plus faible pour faire face à leurs frais d'intérêt. Enfin, le ratio d'endettement médian était, pour les deux années, plus élevé pour les entreprises appartenant en majorité à des hommes, ce qui donne à penser que les hommes propriétaires d'entreprise avaient davantage tendance à recourir au financement par emprunt pour soutenir la croissance de leur entreprise.

**Ratio d'endettement** =  $\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Passif total}}$

Indique la proportion de capitaux propres et d'endettement que l'entreprise utilise pour financer ses actifs. Un ratio d'endettement élevé indique que l'entreprise a largement recours à l'effet de levier des emprunts.

**Couverture des intérêts** =  $\frac{\text{Bénéfice net avant impôt}}{\text{Frais d'intérêt et charges bancaires}} + 1$

Indique la capacité d'une entreprise à générer des revenus suffisants pour couvrir ses frais d'intérêt. Un ratio de couverture des intérêts élevé porte à croire que l'entreprise est en bonne position pour éviter les défauts de paiement.

**Marge bénéficiaire brute** =  $\frac{\text{Produit de la vente} - \text{Coût des biens vendus}}{\text{Produit de la vente}}$

Mesure la proportion du revenu net après déduction du coût des biens vendus. Une marge bénéficiaire brute élevée indique que l'entreprise dispose de plus de ressources pour payer ses frais généraux.

**Ratio du bénéfice d'exploitation** =  $\frac{\text{Bénéfice net avant impôt} + \text{Frais d'intérêt et charges bancaires}}{\text{Produit de la vente}}$

Exprime le bénéfice d'exploitation en tant que proportion du produit de la vente. Un ratio du bénéfice d'exploitation élevé indique que l'entreprise a des ressources disponibles pour payer ses coûts fixes.

**Ratio de liquidité générale** =  $\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$

Indique la liquidité sur le marché d'une entreprise. Un ratio de liquidité élevé indique qu'une entreprise est en bonne position pour couvrir son passif à court terme.

Ratios financiers

Compte tenu du rôle crucial que joue le financement dans la capitalisation des PME, il est impératif de déterminer si les femmes propriétaires d'entreprise se heurtent à des obstacles particuliers lorsqu'elles essaient d'obtenir un financement externe. Les études antérieures soutenaient que les entreprises appartenant en majorité à des femmes cherchaient moins souvent à obtenir un financement externe que les entreprises appartenant en majorité à des hommes (Coleman, 2002; Fabowale et coll., 1995), mais une étude réalisée par Orser et coll. (2006), qui s'est penchée sur les activités de financement des PME canadiennes en 2001, indique qu'il pourrait en être autrement. En fait, les données présentées ici révèlent une réduction des écarts entre les sexes dans les activités de financement.

Le tableau 5 présente les taux récents de demandes selon le type de financement, pour les deux sexes. En 2004, les taux de demande émanant des entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts

En 2007, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts recherchaient un financement tout autant que celles de leurs homologues masculins

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Source : Données fiscales reliées au Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.

	Ratio de liquidité générale	Marge bénéficiaire brute	Ratio du bénéfice d'exploitation	Couverture des intérêts	Ratio d'endettement
	des intérêts	des intérêts	des intérêts	des intérêts	des intérêts
Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	0,98	1,27	0,59	0,66	1,82
Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	1,51	0,74	0,69	2,25	0,86
Entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts	1,49	1,51	0,69	2,25	0,86
Entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts	1,49	1,51	0,69	2,25	0,86

Tableau 4 Ratios financiers choisis (valeurs médianes)



Tableau 3

Chiffres choisis des états financiers (montant moyen en dollars)\*

	2000	2004	2007
Revenu total	335 000	525 000	1 126 000
Dépenses totales	301 000	493 000	1 072 000
Bénéfice net avant impôt	34 000	32 000	48 000
(en tant que % du bénéfice des hommes)	52	89	89
Actif à court terme	117 000	202 000	436 000
Immobilisations corporelles	152 000	121 000	125 000
Actif total	269 000	323 000	561 000
Passif à court terme	—	113 000	145 000
Passif total	152 000	209 000	345 000
Bénéfices non répartis	—	106 000	154 000
Total des capitaux propres	117 000	114 000	216 000

Source : Données fiscales reliées au Programme de recherche sur le financement des PME, Enquête Canada, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes

entreprises, 2000, 2004 et 2007.

\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %. On n'a pas effectué de tests statistiques pour 2000, car les données brutes n'étaient pas disponibles.

\*\* En raison de la présence notable de valeurs aberrantes dans l'échantillon des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts en 2004, les observations au-delà du 99<sup>e</sup> pourcentile dans le revenu total entre les entreprises de cette catégorie ont été exclues pour cette année-là.

les femmes détenaient la majorité des intérêts, de sorte que l'écart entre les sexes n'était plus statistiquement significatif en 2007. Entre 2004 et 2007, on observe également un accroissement important du total des capitaux propres des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts, alors que le total des capitaux propres des entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts n'était en 2007 que légèrement supérieur à la moyenne de 2000. Fait également notable, les bénéfices non répartis des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient plus élevés en 2007 que ceux des entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts, mais l'écart n'est pas statistiquement significatif.

## ANALYSE DES ÉTATS FINANCIERS

Pour mieux évaluer la santé financière d'une entreprise, cinq ratios financiers standard ont été calculés (voir l'encadré à la page suivante) à partir

<sup>3</sup> En raison de la présence fréquente de valeurs aberrantes importantes, on a jugé préférable d'utiliser les valeurs médianes au lieu des valeurs moyennes.

En ce qui concerne la marge bénéficiaire brute des données fiscales reliées aux séries de données du Programme (tableau 4). Comme l'indique le tableau, il y a des écarts sensibles entre les sexes pour chaque année. En 2004, le ratio de liquidité générale médian des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts était légèrement inférieur à 1,0, alors que le ratio de liquidité générale médian des entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts était d'environ 1,3, suggérant une meilleure santé financière. En 2007, toutefois, les ratios de liquidité générale médians des entreprises des deux groupes étaient presque identiques.

En ce qui concerne la marge bénéficiaire brute médiane, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts affichaient une performance marginalement supérieure en 2004 et en 2007 à celle des entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts. En revanche, les entreprises appartenant en majorité à des femmes avaient un ratio du bénéfice d'exploitation médian plus faible pour les deux années de référence.



## COMPARAISON DE LA TAILLE DES ENTREPRISES

**Les PME dont les femmes détiennent la majorité des intérêts semblent rattraper celles de leurs homologues masculins en ce qui concerne la taille**

Il ressort des études antérieures que les entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts sont dans l'ensemble plus petites que celles dont les hommes détiennent la majorité des intérêts, tant sur plan du nombre d'employés que des actifs (Jennings et Cash, 2006; Cole et Mehran, 2009; Fairlie et Robb, 2009). L'écart entre les deux groupes semble toutefois se rétrécir en ce qui ce a trait aux deux critères. Comme l'illustre le tableau 2, en 2007, 81 % des PME appartenant en majorité à des femmes étaient des micro-entreprises (moins de 5 employés), contre 79 % des PME appartenant à des hommes. En outre, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient comparativement moins nombreuses à employer 20 personnes ou plus. Néanmoins, l'écart entre les sexes n'est pas statistiquement significatif, quelle que soit la taille de l'entreprise présentée au tableau 2.

**Tableau 2**  
Répartition (%) des entreprises selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés)

Nombre d'employés	2007				2004			
	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts	Entreprises dont les hommes détiennent la majorité des intérêts
De 1 à 4	32	32	50	54	29	27	50	54
De 5 à 19	12	13	17	17	15	17	15	17
De 20 à 99	2	4	1	1	5	1	5	1
De 100 à 499	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.

Entre 2004 et 2007, l'écart entre les sexes s'est rétréci en ce qui concerne les actifs à court terme, le passif total, le total des capitaux propres et les bénéfices non répartis. L'actif moyen à court terme des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts a fait un bond considérable tant en 2004 qu'en 2007, si bien que l'écart entre les sexes n'était plus statistiquement significatif en 2007. En ce qui concerne l'autre volet du bilan, le passif total moyen a augmenté considérablement dans les entreprises des deux groupes, et plus particulièrement dans celles dont

Le tableau 3 présente, à partir des données fiscales relées par Statistique Canada, un sommaire des données financières sur les PME constituées en société dont les propriétaires majoritaires étaient des femmes et dont les propriétaires majoritaires étaient des hommes<sup>2</sup>. Comme l'indique le tableau, les entreprises dont les femmes détiennent la majorité des intérêts affichent une excellente performance pour ce qui est du revenu total moyen, qui est passé de 335 000 \$ en 2000 à 525 000 \$ en 2004 et à 563 000 \$ en 2007. Nonobstant ces augmentations du revenu, le revenu total moyen produit par les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts en 2007 était inférieur de moitié à celui mentionné par les entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts. En revanche, le bénéfice moyen net (avant impôt) des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts s'élevait à 32 000 \$ en 2004 et à 48 000 \$ en 2007. Pour les deux années de référence, l'écart entre les sexes dans le bénéfice net moyen avant impôt n'est pas statistiquement significatif. Mesuré en tant que pourcentage du bénéfice net avant impôt des entreprises appartenant majoritairement à des hommes (bénéfices des hommes), le bénéfice net avant impôt des entreprises appartenant majoritairement à des femmes a fait un bond, passant de 52 % en 2000 à 89 % en 2004, et il est demeuré à 89 % en 2007. Ceci porte à croire qu'en ce qui concerne le bénéfice net avant impôt, l'écart entre les deux groupes se rétrécit.

<sup>2</sup> Les données fiscales ont été reliées aux séries de données du PRRF PME de 2004 et de 2007. Les données fiscales incluaient celles sur les entreprises non constituées en société, mais le volume de données était beaucoup plus limité que celui fourni pour les entreprises constituées en société.

**Tableau 1**  
**Profil des PME dont les femmes détiennent la majorité des intérêts et de celles dont les hommes détiennent la majorité des intérêts, 2007\***

Caractéristiques		
PME dont les femmes détiennent la majorité des intérêts (%)	PME dont les hommes détiennent la majorité des intérêts (%)	
Moins de 40 ans	16	15
De 40 à 49 ans	37	28
De 50 à 64 ans	41	44
65 ans ou plus	6	13
Année où l'entreprise a commencé à vendre des produits ou des services		
Démarrage entre 2005 et 2007 (soit entre 1 et 2 ans d'existence)	15	13
Démarrage entre 2002 et 2004 (soit entre 3 et 5 ans d'existence)	23	17
Démarrage avant 2002 (plus de 6 ans d'existence)	62	70
Industrie		
Agriculture ou secteur primaire	4	9
Industries du savoir	6	8
Fabrication	3	5
Tourisme	13	7
Services professionnels	15	11
Commerce de gros ou de détail	17	13
Autres industries	42	47
Étape du développement (indiquée par le propriétaire)		
Démarrage	4	5
Croissance rapide	9	9
Croissance lente	47	37
Maturité	32	37
Déclin	8	12
Langue maternelle		
Anglais	60	66
Français	18	22
Autre	22	12
Caractéristiques du propriétaire détenant la majorité des intérêts		
Autochtone	1	2
Appartenant à une minorité visible	11	8
Personne handicapée	2	2
Résidant au Canada depuis moins de 5 ans	0,3	2
Membre de la famille	57	62
Région (% de toutes les PME de la région entre parenthèses)**		
Atlantique	7 (17)	7 (65)
Colombie-Britannique	14 (16)	14 (65)
Ontario	44 (20)	33 (60)
Prairies	15 (11)	21 (61)
Québec	20 (15)	25 (74)
Canada	100 (16)	100 (64)
Entreprise exploitée en région rurale	16	23
Entreprise exportatrice de biens ou de services	9	9

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007.

\* Les valeurs en caractères gras indiquent un écart entre les sexes statistiquement significatif au seuil de 5 %.

\*\* Par exemple, en 2007, 7 % des PME dont les femmes détiennent la majorité des intérêts étaient situées dans les provinces de l'Atlantique. Ces entreprises représentaient par ailleurs 17 % de l'ensemble des PME dans les provinces de l'Atlantique.

### **Les femmes propriétaires d'entreprise étaient plus susceptibles d'exploiter une entreprise jeune et d'évoluer dans l'industrie touristique**

Le tableau 1 présente une comparaison des caractéristiques générales des PME dont les femmes sont propriétaires majoritaires et dont les hommes sont propriétaires majoritaires. En 2007, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient plus jeunes que celles de leurs homologues masculins. Parmi les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts, 38 % avaient commencé à vendre des biens et des services après 2001, comparativement à 30 % des entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts. Quarante-quatre pour cent des PME dont les femmes détenaient la majorité des intérêts avaient leur siège social en Ontario. Fait intéressant, les femmes propriétaires d'entreprise étaient comparativement plus nombreuses que leurs homologues masculins à parler une langue autre que le français ou l'anglais (22 % contre 12 %, même si un très petit pourcentage seulement d'entre elles (0,3 %) résidaient au Canada depuis moins de cinq ans. En 2007, les femmes propriétaires d'entreprise étaient proportionnellement plus nombreuses que leurs homologues masculins à classer leur

entreprise parmi les entreprises à « croissance lente » (47 % contre 37 %), alors que les hommes étaient proportionnellement plus nombreux que les femmes à exploiter une entreprise dont le chiffre d'affaires avait cessé de grossir (« à maturité ») ou avait commencé à baisser (« en déclin »). Les PME dont les femmes détenaient la majorité des intérêts sont traditionnellement concentrées dans les secteurs du commerce de détail et des services (Carter, 2002). En 2007, les PME dont les femmes détenaient la majorité des intérêts avaient encore tendance à privilégier les secteurs liés au commerce de gros ou de détail (17 %), les services professionnels (15 %) et le tourisme (13 %). Cependant, l'écart entre les sexes n'était statistiquement significatif que pour le tourisme. Dans le secteur agricole ou primaire, la fabrication et les industries du savoir, les PME dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient moins nombreuses que les entreprises de leurs homologues masculins, mais les écarts entre les sexes ne sont pas statistiquement significatifs.

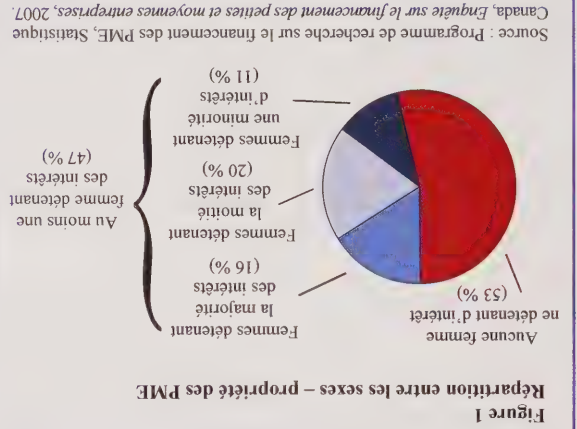


## CARACTÉRISTIQUES DES FEMMES PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISE

**Les femmes propriétaires d'entreprise étaient habituellement plus jeunes et comptait moins d'années d'expérience en tant que gestionnaire ou propriétaire que leurs homologues masculins**

Après une période de forte croissance soutenue, le nombre de femmes se mettant à leur compte (travailleuses autonomes) s'est stabilisé au cours de la dernière décennie. De 1999 à 2009, le nombre de travailleuses autonomes a augmenté de 13 % et celui des travailleurs autonomes, de 10 %<sup>1</sup>.

En 2007, un peu plus de 260 000 entreprises appartenaient en majorité à des femmes, ce qui représente 16 % des PME du Canada (figure 1). Près de la moitié des PME au pays comptaient au moins une femme parmi les propriétaires. Dans l'ensemble, la répartition de la propriété des PME en fonction du sexe a peu changé entre 2001 et 2007.

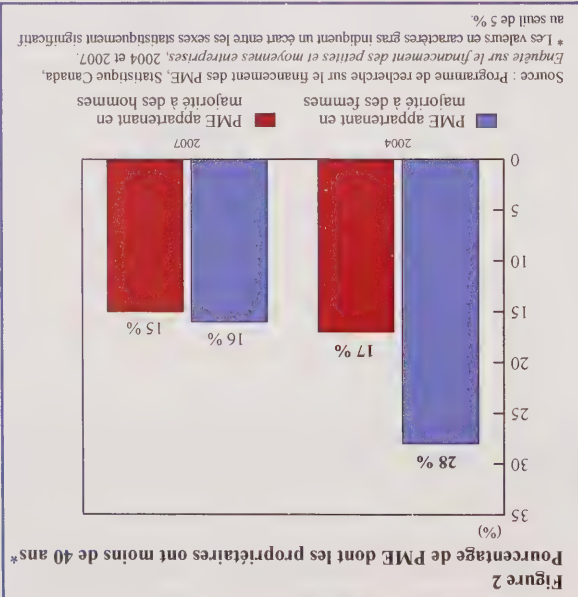


Le profil d'âge des femmes propriétaires d'entreprise a changé considérablement, puisque la proportion de femmes de moins de 40 ans est passée de 28 % en 2004 à 16 % en 2007 (figure 2). Malgré cela, en 2007, les femmes propriétaires d'entreprise étaient généralement plus jeunes que leurs homologues masculins, avec une moyenne d'âge de 48,5 ans comparativement à 51,1 ans.

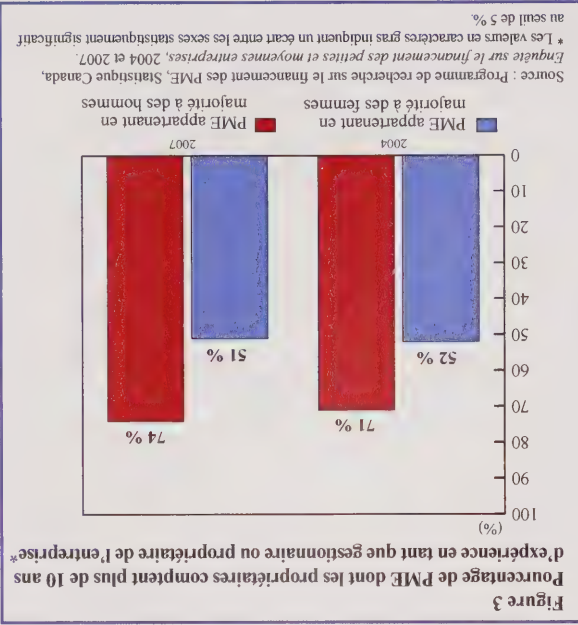
<sup>1</sup> Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 282-0012.

## Programme de recherche sur le financement des PME

3



En 2007, 51 % des femmes propriétaires d'entreprise comptaient plus de 10 ans d'expérience en tant que gestionnaire ou propriétaire de l'entreprise, comparativement à 74 % des hommes (figure 3). La différence en ce qui concerne l'expérience est statistiquement significative au seuil de 5 %.



Les femmes entrepreneures occupent une place importante au sein des petites et moyennes entreprises du Canada et, par conséquent, la stimulation de l'activité entrepreneuriale des femmes aura une incidence notable sur la richesse et la création d'emplois dans tout le pays. L'accès au financement constitue un facteur essentiel pour la plupart des entrepreneurs, leur permettant de prendre leur essor, et certains chercheurs craignent que les femmes propriétaires d'entreprise aient moins facilement accès au financement – ou bénéficient d'un financement dans des conditions d'emprunt moins favorables – que leurs homologues masculins en raison de plusieurs facteurs, dont la taille de l'entreprise, souvent plus petite; le manque d'expérience en gestion; et un dossier de crédit moins convaincant, voire inexistant. Parallèlement, bien des études portent à croire qu'il n'y a pas de disparité dans l'accès au financement entre les femmes propriétaires d'entreprise et leurs homologues masculins.

En s'appuyant sur la base de données la plus complète sur le financement des PME, accessible grâce au Programme de recherche sur le financement des PME, le présent rapport décrit les caractéristiques et les activités de financement récentes des PME dont la majorité des intérêts appartiennent à des femmes (c.-à-d. que les femmes possèdent au moins 51 % du capital de l'entreprise). Dans le présent document, l'expression « femme propriétaire d'entreprise » désigne uniquement les femmes qui détiennent la majorité des intérêts d'une PME. En s'appuyant essentiellement sur les résultats de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* de 2004 et 2007, soit les deux années les plus récentes pour lesquelles on dispose d'éléments d'information, le présent rapport s'efforce de répondre aux questions suivantes :

- Dans quelle mesure les PME dont les femmes détiennent la majorité des intérêts présentent-elles des caractéristiques différentes des PME dont les hommes détiennent la majorité des intérêts?

- En quoi l'expérience des femmes propriétaires d'entreprise est-elle différente de celle de leurs homologues masculins lorsqu'elles cherchent à obtenir du financement?
- Les PME dont les femmes détiennent la majorité des intérêts affichent-elles une courbe de croissance différente de celle des PME dont les hommes détiennent la majorité des intérêts?
- À quels obstacles importants les femmes propriétaires d'entreprise se heurtent-elles lorsqu'elles cherchent à obtenir du financement?

### Données sur le financement des PME

Pour les besoins du présent rapport, on entend par « petites et moyennes entreprises » les entreprises commerciales comptant moins de 500 employés et ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions de dollars. Sont exclus les organismes à but non lucratif, les organismes publics, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail.

Les données sur le financement utilisées pour la présente analyse sont tirées de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises* du Programme de recherche sur le financement des PME (PRF PME). Cette enquête a pour but d'étudier la demande et les sources de financement des PME. La base de données qui en résulte renferme de l'information sur le processus de demande, le profil des entreprises ainsi que les caractéristiques démographiques des propriétaires de PME. Pour obtenir un complément d'information sur cette enquête, visitez le site Web du PRF PME ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

Bien que le présent rapport mette l'accent sur les PME dont la majorité des intérêts sont détenus par des femmes, comparativement à celles dont la majorité des intérêts sont détenus par des hommes, il se trouve qu'environ un cinquième des PME ayant fait l'objet du sondage étaient indiquées comme étant des sociétés en propriété conjointe (propriété séparée à parts égales entre les deux sexes). Comme il est impossible de savoir, dans le cas des PME en propriété conjointe, si l'un des propriétaires détient une autorité ou responsabilité disproportionnée, ces entreprises ont été essentiellement exclues de l'analyse.





# Profil de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

L'entrepreneuriat au féminin

Owen Jung  
Direction générale de la petite entreprise et du tourisme, Industrie Canada

## POINTS SAILLANTS

- En 2007, les petites et moyennes entreprises (PME) dont les femmes détenaient la majorité des intérêts (c.-à-d. au moins 51 % du capital de l'entreprise) représentaient 16 % des PME du Canada.
- En moyenne, les femmes propriétaires d'entreprise étaient plus jeunes et faisaient état d'un moins grand nombre d'années en tant que gestionnaire ou propriétaire que leurs homologues masculins.
- Les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient plus susceptibles d'évoluer dans l'industrie touristique que celles dont les hommes détenaient la majorité des intérêts.
- En 2004 et en 2007, les revenus gagnés par les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts demeuraient nettement inférieurs à ceux des entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts. Toutefois, le revenu net avant impôt affiché par les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts était comparable à celui affiché par les entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts.
- En 2007, les entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts étaient proportionnellement aussi nombreuses que celles de leurs homologues masculins à rechercher un financement externe (taux de demande de 17 %), alors qu'en 2004 les entreprises dont les hommes détenaient la majorité des intérêts étaient proportionnellement plus nombreuses à rechercher du financement (24 % contre 15 %, respectivement).
- La plupart des entreprises dont les femmes détenaient la majorité des intérêts et qui recherchaient un financement en 2007 avaient réussi à obtenir au moins une certaine forme de financement externe. Toutefois, ces entreprises étaient proportionnellement moins nombreuses à faire état d'un financement
- De 2004 à 2008, les entreprises ayant exprimé des intentions de croissance ont affiché une croissance nettement plus vigoureuse au chapitre du revenu total et des équivalents temps plein (employés) que celles qui n'avaient pas exprimé d'intentions de croissance, quel que soit le sexe du propriétaire.





## SMALL BUSINESS

# Financing Profiles

**SME Financing Data Initiative**

**December 2011**

## Small and Medium-Sized Enterprises in Tourism Industries

**Andrea Pierce, Small Business Branch, Industry Canada**

### HIGHLIGHTS

- Small and medium-sized enterprises (SMEs) operating in tourism industries accounted for 8 percent of SMEs in Canada in 2007.
- On average SMEs in tourism industries were younger (i.e., fewer years in operation) and more growth-oriented than their non-tourism counterparts.
- Majority business owners in tourism industries were significantly more likely to be female or be a visible minority compared with owners in other industries.
- Compared with SMEs in non-tourism industries, those in tourism industries were less likely to request external financing (15 percent versus 18 percent in 2007) and less likely to be approved for external financing (93 percent versus 96 percent in 2007).
- Debt financing was the most common type of external financing sought. In 2007, SMEs in tourism industries typically received smaller average amounts of debt financing compared to other SMEs (\$239 000 versus \$264 000).
- Of the main tourism industries, SMEs in the accommodation industry required the most capital but had the most difficulty obtaining financing.
- SMEs in tourism industries faced similar pricing loan conditions (interest rates) but unfavourable non-pricing loan conditions compared to other SMEs.
- The average tourism SME generated less revenue, less profit and had less retained earnings than its non-tourism counterpart.

### INTRODUCTION

Tourism activities play an important role in the Canadian economy, accounting for approximately 2 percent of Canada's overall gross domestic product and having as much economic impact as the fisheries, forestry and agriculture sectors combined. In 2010, tourism activities provided over 594 500 jobs and represented 3.5 percent of employment in Canada (Statistics Canada, 2011). Small businesses (fewer than 100 employees) are of critical importance to tourism in Canada as they account for close to 98 percent of businesses in the sector. Though there has been substantial research on small and medium-sized enterprises (SMEs) in tourism, information on their financing needs and obstacles is limited.

Access to financing is one of the most critical factors for growth for SMEs; however, in many cases they have difficulties obtaining the financing they need. Obtaining financing can be particularly difficult for SMEs in tourism because they are often viewed by financial institutions as relatively risky compared to SMEs in other industries (Council of Tourism Associations of British Columbia, 2006). According to consultations with tourism business owners in Ontario, one of the most significant impediments to improving, modernizing and/or expanding operations for businesses in tourism industries—particularly for SMEs—is the availability of financing (Ontario Tourism Competitiveness Study, 2009).

Given the importance of financing to the success and growth of a business, this report was produced to investigate the financing activities of SMEs in tourism

industries and identify, if any, the unique financing needs and obstacles of this group. Using data from the SME Financing Data Initiative *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises* from Statistics Canada, this report provides an overview of the business characteristics and recent financing activity of Canadian SMEs in tourism industries in comparison with Canadian SMEs in non-tourism industries.

### Data and Definitions

This report uses the comprehensive database of the SME Financing Data Initiative *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, which was first released in 2000. The Statistics Canada survey, generally conducted every three years, measures the demand for, and sources of, financing for Canadian SMEs. The database includes information on the financing application process, firm profiles and demographic characteristics of SME ownership. This report is based on the 2004 and 2007 survey results. The representative samples consist of 13 042 respondents in 2004 and 15 808 respondents in 2007.

For the purpose of this report, an SME is defined as a business with fewer than 500 employees and less than \$50 million in annual revenues. Excluded from this target population are non-profit and government organizations, schools, hospitals, subsidiaries, co-operatives and, financing and leasing companies.

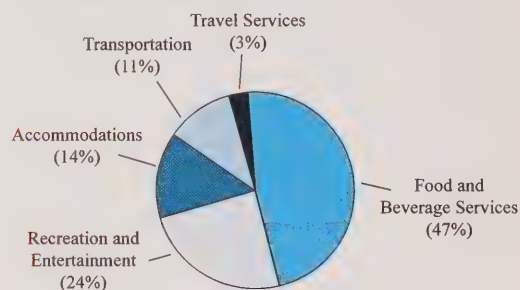
A tourism SME is defined as a business that meets the above SME criteria and operates in a tourism industry. A list of tourism industry groups was outlined based on the *Canadian Tourism Satellite Account* (CTSA). According to CTSA, a tourism industry is one that “would cease or continue to exist only at a significantly reduced level of activity as a direct result of an absence of tourism” (Statistics Canada, 2010a). The Appendix provides the complete list of the NAICS codes included in the tourism grouping. It should be noted that for the purpose of this report, all small and medium-sized businesses operating in these tourism industries were considered SMEs in tourism industries.

In 2004, the unweighted sample consisted of 1689 respondents in tourism industries and 10 788 respondents in non-tourism industries and in 2007 it included 1732 respondents in tourism industries and 14 069 in non-tourism industries. These observations were weighted to represent the whole economy.

## DISTRIBUTION BY INDUSTRY

Tourism businesses are distributed across five main industry groups: food and beverage services, recreation and entertainment, transportation, accommodation and travel services. In 2007, 8 percent of the estimated 2 million employer and non-employer SMEs in Canada operated in one of these tourism industries. As illustrated in Figure 1, the majority of SMEs in tourism industries operated in the food and beverage services industry (47 percent) followed by the recreation and entertainment industry (24 percent). Accommodation represented 14 percent of SMEs in tourism industries, transportation accounted for 11 percent, while travel services made up 3 percent.

**Figure 1**  
**Distribution of Small and Medium-Sized Enterprises in Tourism Industries, 2007**



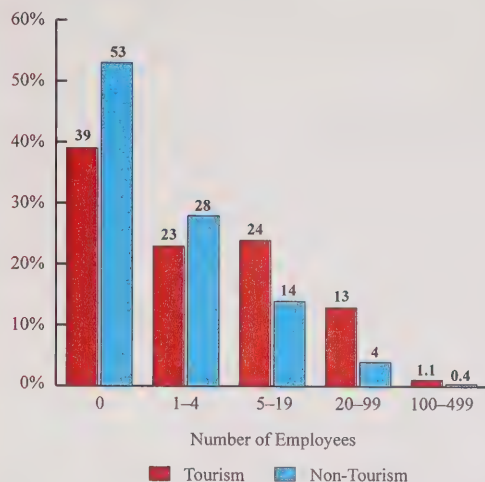
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

## SIZE AND LOCATION

*The majority of tourism small and medium-sized enterprises were small (less than 100 employees)*

The majority (99 percent) of SMEs in tourism industries were considered small (fewer than 100 employees). Figure 2 demonstrates that SMEs in tourism industries were less likely to be micro-businesses (fewer than 5 employees) compared with SMEs in non-tourism industries, (62 percent versus 81 percent) but were more likely to employ 5 or more workers (38 percent versus 18 percent).

**Figure 2**  
Distribution of Small and Medium-Sized Enterprises in Tourism Industries by Size, 2007\*



\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

The regional distribution of SMEs in tourism industries is fairly proportional to the distribution of all SMEs across Canada. SMEs in tourism industries were located in every region of the country but were primarily concentrated in Ontario (39 percent) and Quebec (25 percent). In Quebec, the concentration of SMEs in tourism industries was much higher than the concentration of SMEs in non-tourism industries in 2007. On the other hand, in the Prairies, the concentration of SMEs in tourism industries was much lower than the concentration of SMEs in non-tourism industries (see Figure 3).

**Figure 3**  
Regional Distribution of Small and Medium-Sized Enterprises in Tourism Industries, 2007\*



\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Distribution for the Territories and Nunavut are not available due to low frequency of response.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.



## BUSINESS CHARACTERISTICS

*Tourism small and medium-sized enterprises were typically younger and more growth-oriented*

Table 1 presents a comparison of business characteristic between SMEs in tourism industries with SMEs in non-tourism industries. In 2007, SMEs in tourism industries were typically younger than their non-tourism counterpart. As shown in the Table 1, 11 percent of SMEs in tourism industries had been selling goods and services for one to two years compared with 8 percent of SMEs in non-tourism industries. In contrast, 68 percent of SMEs in tourism industries had been selling goods and services for over six years compared with 73 percent of SMEs in non-tourism industries.

**Table 1**  
**Business Characteristics, 2007\***

<b>Business Characteristics</b>	<b>Tourism SMEs (%)</b>	<b>Non-Tourism SMEs (%)</b>
<i>Year Firm Started Selling Goods</i>		
Between 2002 and 2004 (1–2 years old)	<b>11</b>	<b>8</b>
Between 1999 and 2001 (3–5 years old)	21	19
Prior to 1999 (6 or more years old)	<b>68</b>	<b>73</b>
<i>Stage of Development (as identified by the owner)</i>		
Start-up	5	4
Fast Growth	<b>16</b>	<b>9</b>
Slow Growth	<b>48</b>	<b>38</b>
Maturity	27	37
Decline	5	11
<i>Growth Intentions</i>		
Intend to expand business within next 2 years	<b>45</b>	<b>40</b>
Current financing sufficient to fund expansion plans	<b>46</b>	<b>59</b>

\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

Although being relatively young, few SMEs in tourism industries reported being in the start-up stage of business. The majority of businesses in tourism industries identified themselves as being in the slow growth stage of business (48 percent). Interestingly, tourism business owners were more likely than non-tourism business owners to identify their business sales as experiencing either fast growth or slow growth but were less likely to identify their business sales as declining or experiencing no growth (“maturity”).

Not only were SMEs in tourism industries more likely to be in the fast growth stage of business but they were also found to be more growth-oriented than their non-tourism counterpart. As shown in Table 1, in 2007 45 percent of SMEs in tourism industries had intentions to expand the size or scope of their business in the next three years, while only 40 percent of SMEs in non-tourism industries reported the same intentions. Despite being more growth oriented, SMEs in tourism industries were less likely than those in non-tourism industries to have sufficient financing to fund their expansion plans.

## OWNER CHARACTERISTICS

*Tourism small and medium-sized enterprise owners were more likely to be female and twice as likely to be a visible minority compared with non-tourism small and medium-sized enterprise owners*

An individual's characteristics and background are important determinants of entrepreneurial activity. In 2007, there were notable differences in demographic characteristics between tourism and non-tourism entrepreneurs.

Previous literature has shown that the tourism sector is a major employer of women (Canadian Tourism Human Research Council, 2009; and Statistics Canada, 2010b). According to 2007 survey results, more than half of businesses in both tourism and non-tourism industries were majority male-owned (51 percent for tourism industries and 65 percent for non-tourism industries); however, compared with businesses in non-tourism industries, those in tourism industries were significantly more likely to be majority female-owned. Specifically, 26 percent of SMEs in tourism industries were majority female-owned, whereas only 16 percent of SMEs in non-tourism industries were majority female-owned. This finding is also consistent with the *Small Business Financing Profiles – Women Entrepreneurs* (Industry Canada, 2010), which highlighted that majority female-owned SMEs were more likely to be concentrated in the service sector, particularly in the tourism sector.

In 2007, the mother tongue of an SME owner operating in a tourism industry was less likely to be English and more likely to be French or a language other than English or French compared with a non-tourism SME owner (see Table 2). This coincides with a greater concentration of recent immigrant owners and visible minority owners in the tourism industry than in the non-tourism industry. Specifically, 18 percent of tourism owners were a visible minority and 4 percent were recent immigrants (within the last five years). In contrast, only 9 percent of non-tourism owners were visible minorities and 3 percent were recent immigrants.

The majority of owners in both tourism and non-tourism industries were between the ages of 50 and 64 (45 percent for both). Despite being similar in age to SME owners in non-tourism industries, SME owners in tourism industries had less managerial experience than their non-tourism counterpart. As shown in Table 2, 67 percent of tourism owners had more than 10 years of managerial experience, while 72 percent of non-tourism owners had the same amount of experience.

**Table 2**  
**Owner Characteristics, 2007\***

Owner Characteristics	Tourism SMEs (%)	Non-Tourism SMEs (%)
<i>Gender</i>		
Majority Male Ownership	<b>51</b>	<b>65</b>
Majority Female Ownership	<b>26</b>	<b>16</b>
Equal Ownership	<b>23</b>	<b>19</b>
<i>Background</i>		
Visible Minority (other than Aboriginal)	<b>18</b>	<b>9</b>
Aboriginal	3	2
Disabled	2	2
Recent Immigrant (within last 5 years)	<b>4</b>	<b>3</b>
Held by family members	64	65
<i>Mother Tongue</i>		
English	<b>54</b>	<b>68</b>
French	<b>24</b>	<b>18</b>
Other	<b>22</b>	<b>14</b>
<i>Age</i>		
Less than 30	2	3
30–39	<b>14</b>	<b>12</b>
40–49	26	28
50–64	45	45
65 and over	13	13
<i>Managerial Experience</i>		
Over 10 years	<b>67</b>	<b>72</b>

\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.  
Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

## OBSTACLES TO BUSINESS GROWTH

*Small and medium-sized enterprises in tourism industries were more likely to report obtaining financing as an obstacle to business growth*

The tourism industry operates in a unique and challenging environment, constantly adapting to changing demographics, economic conditions, health and safety issues and environmental concerns. As a result, achieving growth targets for an SME in the tourism industry can be challenging. Current issues facing the tourism industry include, but are not limited to, seasonality of industry demand, new competition from emerging economies, exchange rates, border infrastructure, increased fuel costs, air access, labour shortage and concerns over global security (Canadian Tourism Commission, 2009a; and Industry Canada, 2008).

Among SME owners surveyed in 2004, the most frequently identified obstacle for both tourism and non-tourism business was the level of taxation. Low profitability, insurance rates and instability of consumer demand were more common concerns for businesses in tourism industries than those in non-tourism industries in 2004 (see Table 3).

In 2007, the most frequently cited challenge reported by SME owners was rising business costs followed by finding qualified labour. Over half of tourism SME owners (59 percent) identified business costs as an obstacle to growth and more than a third (39 percent) cited concerns about finding qualified labour.

Interestingly, in comparison with SMEs in non-tourism industries, SMEs in tourism industries were significantly more likely to cite obtaining financing as an obstacle to business growth in both 2004 and 2007 (see Table 3). In 2007, across the tourism industries, SMEs in the accommodation industry were the most likely to identify obtaining financing as an obstacle (32 percent), followed by the recreation and entertainment industry (29 percent). Conversely, none of the businesses in the transportation industry identified obtaining financing as an obstacle (SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, 2007).

**Table 3**  
**Perceived Obstacles to Business Growth, 2004 and 2007\***

Obstacles		2004		2007	
		Tourism (%)	Non-Tourism (%)	Tourism (%)	Non-Tourism (%)
External to the Firm	Finding Qualified Labour	32	37	39	42
	Instability of Consumer Demand	42	36	30	33
	Government Regulations	35	34	31	27
	Environmental Regulations/Compliance			11	12
	Level of Taxation	50	47		
	Increasing Competition			37	40
Internal to the Firm	Obtaining Financing	25	20	25	16
	Management Capacity	12	14	12	11
	Rising Business Costs			59	56
	Low profitability	47	38		
	Insurance Rates/Premiums	42	36	36	34

\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.



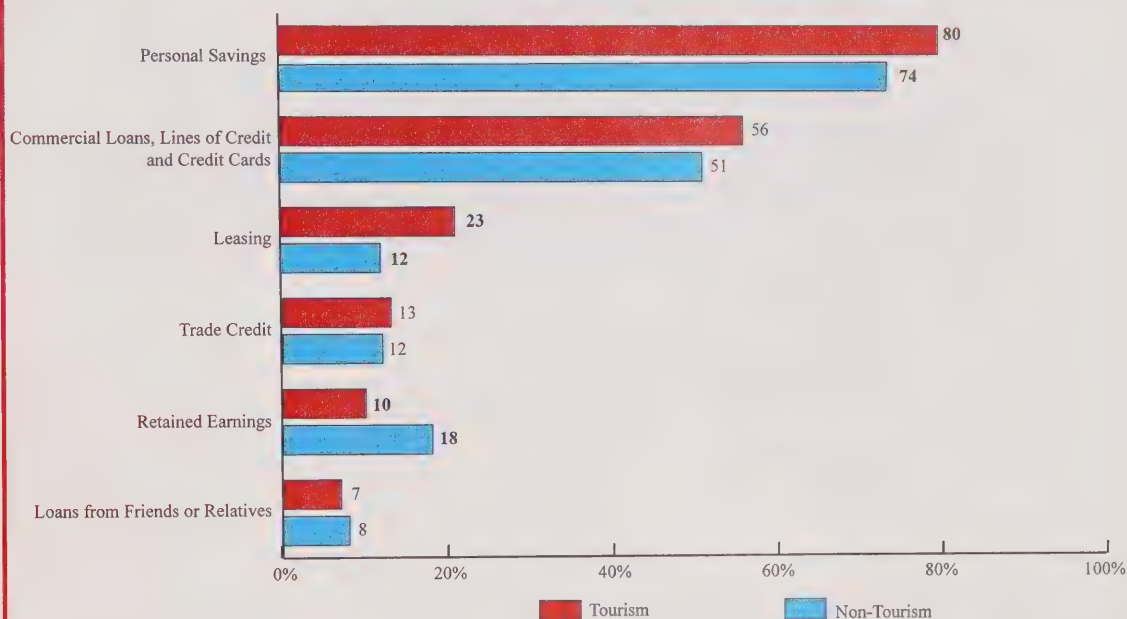
## CAPITAL STRUCTURE

*Tourism small and medium-sized enterprises are very reliant on personal savings to finance their business*

An important factor for growth and development of a business is financing. SME owners typically look to informal sources of financing, such as personal loans and personal savings, when starting a business or funding day-to-day operations. Figures 4 and 5 list the top six sources of financing used by the average SME to start-up and operate a tourism company compared with the average SME in a non-tourism industry

in 2007. For both types of SMEs, the main source of financing during business start-up was personal savings, with more SMEs in tourism industries using this source (80 percent versus 74 percent for SMEs in non-tourism industries). Compared with SMEs in non-tourism industries, SMEs in tourism industries were significantly more likely to make use of lease financing and significantly less likely to use retained earnings (see Figure 5).

**Figure 4**  
**Top Six Important Sources of Financing Used During Start-up, 2007\***



\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

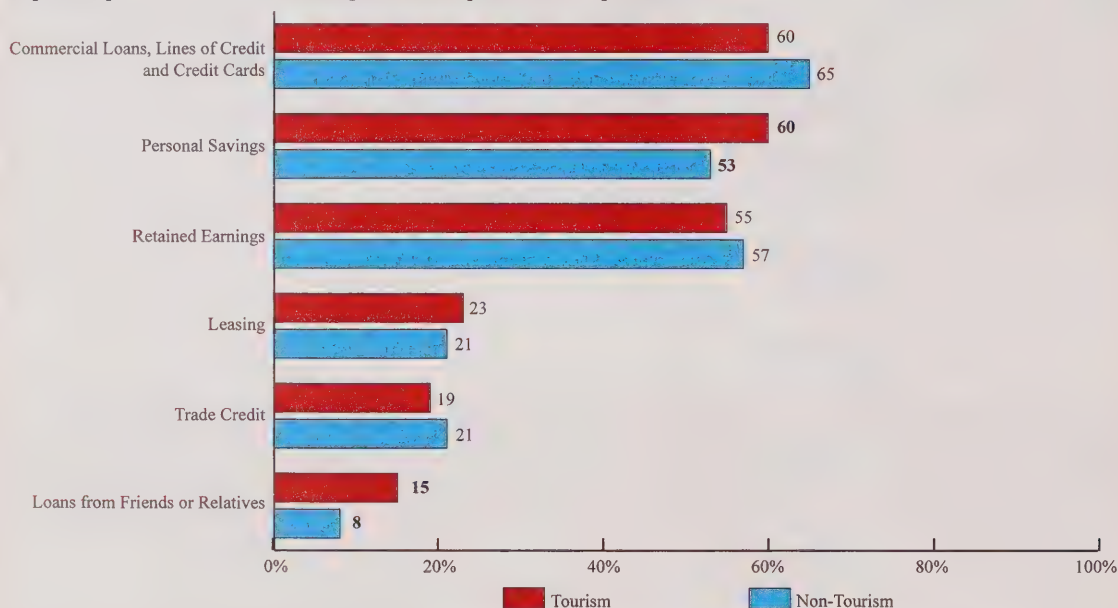
Note: Start-up is defined as the period prior to the sale of goods and services. Sources of financing include any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year. Multiple responses were possible.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

As shown in the Figure 5, the main sources of financing used to keep the business in operation differ slightly from those sources used during start-up. In 2007, commercial loans, lines of credit and credit cards surpassed personal savings as the most common type of financing used for day-to-day business. Figure 5 also shows that SMEs in tourism industries were still very reliant on personal loans and informal financing to keep their business in operation. Specifically, SMEs in tourism industries were just as likely to use personal savings as they were to use commercial credit and they were significantly

more likely to use personal savings than their non-tourism counterpart. Moreover, SMEs in tourism industries were almost twice as likely as SMEs in non-tourism industries to use informal financing (loans from friends and family) to financing their ongoing operations. This could be an indication that SMEs in tourism industries have more difficulty obtaining credit from financial institutions than SMEs in non-tourism industries and as a result they need to turn to alternate means of financing their business (i.e., personal savings and informal financing).

**Figure 5**  
**Top Six Important Sources of Financing Used to Keep Business in Operation, 2007\***



\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Note: Sources of financing include any source used, regardless of whether it was authorized or obtained in a previous year. Multiple responses were possible.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

## FINANCING ACTIVITY

*Small and medium-sized enterprises in tourism industries were less likely to seek financing and less likely to be approved*

In order to determine if SMEs in tourism industries have more difficulty accessing financing than their non-tourism counterpart, the following section examines the recent financing activity of these businesses.

As presented in Table 4, SMEs in tourism industries were less likely to request external financing, both in 2004 and 2007. Debt financing was the most common type of external financing requested by SMEs in both tourism and non-tourism industries. In 2007, SMEs in tourism industries were slightly less likely to seek debt financing compared with SMEs in non-tourism industries (10 percent versus 13 percent).

As shown in Table 4, SMEs in tourism industries were not only less likely to request external financing, they were also less likely to be approved<sup>1</sup> for external financing. Specifically, in 2004, 87 percent of SMEs in tourism industries were approved for external financing compared with 91 percent of SMEs in non-tourism industries. In 2007, the approval rate for SMEs in tourism industries increased to 93 percent but was still below the 96 percent reported by SMEs in non-tourism industries. In particular, SMEs in tourism industries were less likely to be approved for debt financing and significantly less likely to be approved for government loans or grants in 2007.

**Table 4**  
**Financing Request and Approval Rates, 2004 and 2007\***

Type of Financing		2004		2007	
		Tourism (%)	Non-Tourism (%)	Tourism (%)	Non-Tourism (%)
Any External Financing	Request Rate	23	24	15	18
	Approval Rate	87	91	93	96
Debt Financing	Request Rate	19	19	10	13
	Approval Rate	81	88	91	94
Lease Financing	Request Rate	2	3	4	5
	Approval Rate	97	96	93	93
Equity Financing	Request Rate	0.5	1	1	1
	Approval Rate	70	44	72	70
Trade Credit	Request Rate	9	12	8	9
	Approval Rate	95	89	100	99
Government Loan or Grant	Request Rate	2	3	3	3
	Approval Rate	—	—	69	81

\*Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Note 1: Request and approval rates are Industry Canada calculations using the whole sample. Approval rates exclude observations in which loans were withdrawn or are still under review.

Note 2: "—" indicates that estimates were suppressed to meet confidentiality requirements of the *Statistics Act* or for low data quality reasons.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

<sup>1</sup> It should be noted that approval rates presented in Table 4 do not distinguish between full and partial approval. In other words, a request for financing was considered "approved" as long as some amount (not necessarily the full amount) was approved. Moreover, approval rates do not consider scale and each request for financing was given the same weight in the calculations. That is, a request for \$500 carried equal weight to a request for \$50 000.



***Of the main tourism industries, accommodation had the highest external financing request rate***

Given the diversity of the industries within the tourism sector, Table 5 demonstrates the request and approval rates by industry within tourism. In 2007, the highest external financing request rate was in the accommodation industry (21 percent), followed by the recreation and entertainment industry (18 percent), both having a higher request rate than the overall tourism average (15 percent). On the other hand, the external financing request rates for the food and beverage industry (13 percent) and the transportation industry (10 percent) were below the tourism average.

The most common type of external financing sought by all industries was debt financing, with the exception of travel services, which had equal request rates for debt financing and government loans or grants. The accommodation industry had the highest debt financing request rate (13 percent) of all industries.

As shown in Table 5, the approval rates for external financing in the recreation and entertainment industry (100 percent) and for the accommodation industry (94 percent) were higher than the tourism average (93 percent) in 2007. On the other hand, approval rates for the food and beverage (90 percent) and transportation industries (78 percent) were lower than the tourism average.

**Table 5**  
**Financing Request and Approval Rates, by Tourism Industry, 2007**

Type of Financing		Accommodation (%)	Food and Beverage (%)	Recreation and Entertainment (%)	Transportation (%)	Travel Services (%)
Any External Financing	Request Rate	21	13	18	10	16
	Approval Rate	94	90	100	78	—
Debt Financing	Request Rate	13	10	9	9	9
	Approval Rate	95	86	100	83	—
Lease Financing	Request Rate	6	4	5	2	7
	Approval Rate	91	91	100	—	—
Equity Financing	Request Rate	4	2	0	0	1
	Approval Rate	—	69	—	—	—
Trade Credit	Request Rate	9	9	6	4	7
	Approval Rate	100	99	100	100	—
Government Loan or Grant	Request Rate	4	2	6	0.1	9
	Approval Rate	85	73	74	—	—

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

Note: “—” indicates that estimates were suppressed to meet confidentiality requirements of the *Statistics Act* or for low data quality reasons.

## Debt Financing

***Tourism small and medium-sized enterprises were less likely to be fully approved for the debt financing they requested in 2007***

Given that debt financing is the most popular type of external financing sought by SMEs, further investigation of this type of financing is warranted. Table 6 presents the average approved debt amounts for SMEs in both tourism and non-tourism industries to examine the magnitude of debt requests. As shown,

regardless of the type of debt requested (short-term or long-term), the average amount approved for SMEs in tourism industries was lower than that approved for SMEs in non-tourism industries.

Based on the size of loan approved, it is not possible to determine whether SMEs in tourism industries were more likely than SMEs in non-tourism industries to be fully or partially denied debt financing or whether

SMEs in tourism simply requested smaller amounts of debt financing. To investigate this, the ratio of total amount of financing approved-to-requested is considered. As shown in Table 6, this ratio was slightly lower for SMEs in tourism industries than for those in non-tourism industries in 2004 (86 percent for tourism and 88 percent for non-tourism). In 2007 however, this ratio decreased dramatically for SMEs in tourism industries to 67 percent, indicating that on average, SMEs in tourism industries received only 67 percent of the amount of debt financing they requested. This was significantly lower than the 93 percent ratio observed for SMEs in non-tourism industries.

**Table 6**  
**Approval Debt Financing Amounts**

Type of Debt Financing	2004*		2007	
	Tourism	Non-Tourism	Tourism	Non-Tourism
Average Long-Term Approved	\$185 000	\$195 000	\$254 000	\$273 000
Average Short-Term Approved	\$48 000	\$87 000	\$126 000	\$190 000
Average Total Debt Approved	\$97 000	\$129 000	\$239 000	\$264 000
Total Debt Approved/Requested	86%	88%	67%	93%

\* 2004 amounts exclude extreme outliers.

Note: Figures are Industry Canada calculations using only the observations in which both request amount and approved amount are included. Approval amounts exclude observations in which the response was "don't know" or "refused."

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

To verify that SMEs in tourism industries had a more difficult time accessing financing, Table 7 illustrates the full and partial approval rates for SMEs in tourism and non-tourism industries in 2007. As shown, SMEs in tourism industries were less likely to be authorized for the full amount they requested (82 percent compared with 89 percent for SMEs in non-tourism industries). Moreover, SMEs in tourism industries were significantly

more likely than SMEs in non-tourism industries to be only partially approved (10 percent versus 5 percent) and also more likely to have their request turned down (9 percent for tourism and 6 percent for non-tourism).

**Table 7**  
**Result of Debt Financing Request, 2007\***

Debt Financing	Tourism (%)	Non-Tourism (%)
Full Amount Authorized	82	89
Partial Amount Authorized	10	5
Request Turned Down	9	6

\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

***The accommodation industry required the most debt financing but had the most difficulty obtaining it***

In order to determine if any particular tourism industry had more difficulty accessing financing, Table 8 presents approved debt financing amounts by tourism industry in 2007. As noted in the table, the accommodation industry had the highest average debt financing amount approved (both short-term and long-term) of all industries in tourism. Despite this, the accommodation industry also had the lowest total debt approved-to-requested ratio at 42 percent. This suggests that SMEs in the accommodation industry required the most financing but had the most difficulty being approved for the full amount they requested compared with SMEs in other tourism industries.

There are a number of reasons why securing financing can be challenging for a business in the accommodation industry. The seasonal nature of the tourism sector in Canada means many accommodation businesses have short operating seasons in which they must generate the majority of their revenues to cover their costs. The industry is faced with low profit margins, fluctuating sales and high bankruptcy rates (Canadian Tourism Commission, 2009b). These businesses are also extremely vulnerable to external events such as, economic, political and health issues. Dealing with these circumstances requires accurate forecasting and leaves little room for management error.



**Table 8**  
**Approved Debt Financing Amounts by Tourism Industry, 2007**

Type of Financing	Accommodation	Food and Beverage	Recreation and Entertainment	Transportation
Average Long-Term Approved	\$595 000	\$172 000	\$137 000	\$502 000
Average Short-Term Approved	\$211 000	\$94 000	\$133 000	—
Average Total Debt Approved	\$546 000	\$157 000	\$183 000	\$566 000
Total Debt Approved/Requested	42%	86%	99%	99%

Note 1: Data for the Travel Services Industry is not available due to low frequency of response.

Note 2: “—” indicates that estimates were suppressed to meet confidentiality requirements of the *Statistics Act* or for low data quality reasons.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

Additionally, businesses in the accommodation industry require significant capital for their real estate component, including buildings, operating systems, furniture and equipment. In many cases these assets are specialized or built in to the building, making them hard to realize in the event of liquidation. Moreover, due to high attrition rate and changing preferences in the industry, the liquidation values of these assets are low—often less than 25 cents in the dollar (Council of Tourism Associations of British Columbia, 2009).

All of these factors cause lenders to be conservative when lending to these businesses. A recent study conducted by PKF Consulting (2011) on behalf of Industry Canada found that 13 percent of the lending companies surveyed (chartered banks, private sources and finance and trust companies) indicated that they did not lend to the accommodation industry in 2010. Of those 13 percent, half noted that the influencing factor for not lending was the perceived risks associated with the sector.

The study also showed that of the active lenders to the accommodation industry, many imposed certain lending restrictions in order to mitigate their exposure to risk. For example, 67 percent of the companies said they restricted hotel financing to certain hotel asset types and the same number said that they only finance hotels in certain regions or markets. Furthermore, 42 percent indicated that they limited the amount lent per hotel asset and 33 percent said they had a ceiling to the overall amount lent to the industry. This therefore indicates that due to the nature of the industry, businesses in accommodation

have difficulties generating confidence in lenders. This may help explain why they have more difficulty securing the full amount of financing they require compared with businesses in other tourism industries.

### Financing Terms and Conditions

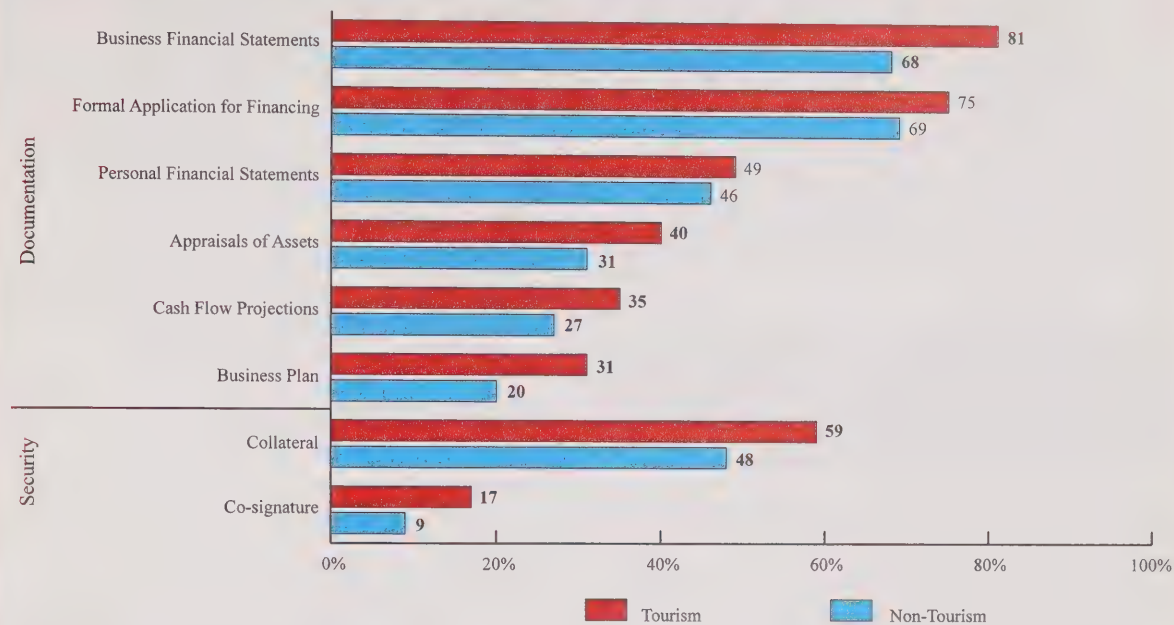
*Small and medium-sized enterprises in tourism industries faced less favourable non-pricing loan conditions but similar pricing loan conditions compared with small and medium-sized enterprises in non-tourism industries*

When a business is perceived as being relatively risky, it is not unusual for a lender to provide less favourable loan conditions. In 2007, compared with non-tourism businesses, those in tourism industries faced more stringent non-pricing loan conditions (documents and security required to obtain the loan) but similar pricing loan conditions (interest rates). Specifically, SMEs in tourism industries were significantly more likely than SMEs in non-tourism industries to be required to provide business financial statements, appraisals of assets, cash flow projections and a business plan to secure debt (see Figure 6). Moreover, a higher percentage of SMEs in tourism industries were required to pledge collateral or to provide a co-signature in order to obtain requested credit compared with SMEs in non-tourism industries.

Conversely, Table 9 illustrates that SMEs in tourism industries paid similar interest rates to SMEs in non-tourism industries in both 2004 and 2007. This is contrary to what would be expected for a relatively risky industry. Moreover, SMEs in tourism industries had a longer interest term on their loan compared with non-tourism.



**Figure 6**  
**Documents and Security Required During Loan Application Process, 2007\***



\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Note: Multiple responses were possible.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2007.

**Table 9**  
**Average Interest Rate and Length of Term, 2004 and 2007**

		2004		2007	
		Tourism	Non-Tourism	Tourism	Non-Tourism
Short Term (excluding credit cards)	Average Overall Interest Rate	6.1	6.1	7.0	7.2
	Average Length of Term (months)	85.1	77.4	68.6	63.3
Long Term	Average Overall Interest Rate	6.3	6.0	7.2	7.4
	Average Length of Term (months)	85.1	77.4	68.6	63.3

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

## Reasons for Not Applying for Financing

*Small and medium-sized enterprises in tourism industries were more likely not to request financing because the process is too difficult and time consuming*

As found earlier, SMEs in tourism industries were less likely to request financing than those in non-tourism industries, but what is the reason for this? As shown in Table 10, in 2004 the primary reason for not applying for financing was because financing was not needed; however, fewer SMEs in tourism industries cited this reason.

**Table 10**  
**Reasons for Not Requesting Financing, 2004\***

	2004*	
	Tourism (%)	Non-Tourism (%)
Financing not needed	87	91
Thought request would be turned down	6	5
Applying for financing is too difficult	7	5
Applying for financing is too time consuming	5	3
Cost of debt financing is too high	5	3

\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004.

Six percent of SMEs in tourism industries and five percent of SMEs in non-tourism industries did not apply for financing because they thought they would be turned down. These businesses are known as discouraged borrowers because although they required financing they were discouraged from requesting it for fear of being rejected.

SMEs in tourism industries were more likely not to have requested debt because the application process was too difficult or time consuming. This is likely a reflection of having to provide more documents and security to obtain their loan compared with SMEs in non-tourism industries.

Additionally, SMEs in tourism industry were more likely not to have sought financing because they felt that the cost of debt was too high. Interestingly, this finding is not consistent with the findings on interest rates, which showed no statistically significant difference in rates paid between SMEs in tourism industries and those in non-tourism industries.

## FINANCIAL PERFORMANCE

*The poor financial performance of small and medium-sized enterprises in tourism industries may help explain their difficulties in accessing financing*

Using anonymized tax file data linked by Statistics Canada, Table 11 presents a summary of financial statement figures for the average tourism SME in comparison with the average non-tourism SME. In both 2004 and 2007, the average SME operating in a tourism industry had substantially lower total revenues, profit and retained earnings compared with the average SME operating in a non-tourism industry.

Additionally, from 2004 to 2007, average current assets increased for both types of businesses; however, the increase was smaller for SMEs in tourism industries. The result was a widened gap between the industries in terms of assets.

This poor financial performance suggests that businesses in tourism industries have more financial difficulties, which could be a result of the industry's challenging environment or it could indicate poor financial management. In any event, this performance may help to explain why businesses in tourism have more difficulty obtaining financing.

Table 11

Selected Financial Statement Figures (to the closest thousand), 2004 and 2007\*

	2004		2007	
	Tourism SMEs	Non-Tourism SMEs	Tourism SMEs	Non-Tourism SMEs
Total Revenue	\$685 000	\$951 000	\$775 000	\$1 167 000
Total Expenses	\$676 000	\$908 000	\$745 000	\$1 086 000
Net Income/Loss before tax	\$10 000	\$43 000	\$30 000	\$81 000
Current Assets	\$101 000	\$327 000	\$138 000	\$476 000
Fixed Assets**	\$368 000	\$302 000	\$496 000	\$469 000
Total Assets	\$469 000	\$629 000	\$634 000	\$946 000
Current Liabilities	\$161 000	\$224 000	\$177 000	\$294 000
Total Liabilities	\$396 000	\$423 000	\$496 000	\$591 000
Retained Earnings	\$39 000	\$144 000	\$73 000	\$211 000
Total Shareholder Equity	\$73 000	\$206 000	\$138 000	\$354 000

\* Bold values denote statistically significant difference at 5 percent.

\*\* Fixed assets include total tangible assets, intangible assets, long term investments and other long term assets.

Source: SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.

## SUMMARY AND DISCUSSION

Tourism is an important sector that supports SMEs and provides employment to Canadians across the country. Given the increasingly important role that tourism plays in the Canadian economy, it is critical to investigate SMEs in tourism industries to determine their unique characteristics. This report has presented a profile of SMEs in tourism industries and examined their differences compared with SMEs in non-tourism industries in terms of business and owner characteristics, access to financing, financing terms and conditions and obstacles to business growth.

The findings showed that SMEs in tourism industries have unique business characteristics compared to SMEs in non-tourism industries. Specifically, businesses in tourism industries were typically younger and more growth-oriented. Additionally, SMEs in tourism industries were more likely to be majority female-owned.

Compared with SMEs in non-tourism industries, those in tourism industries were less likely to request external financing and also less likely to be approved for external financing. It was also found that SMEs in tourism industries faced similar pricing loan conditions but less favourable non-pricing loan conditions.

After measuring the ratio of total amount of debt approved to total amount of debt requested, it is clear that SMEs in tourism industries had more difficulty obtaining financing than their non-tourism counterparts, especially in 2007. In particular, the accommodation industry, which required the most financing, had the most difficulty, receiving less than half of the debt financing they requested in 2007. The seasonality and risks associated with the industry as well as poorer financial performance relative to other sectors, may explain why businesses in tourism industries have more difficulties accessing financing.

In conclusion, the results presented in this report reveal that SMEs in tourism industries face unique challenges when it comes to access to financing, especially in the accommodation industry. Given the lack of research on the financing activities of businesses in the tourism sector, further research may be required to determine why these financing obstacles exist and what can be done to overcome them.



## APPENDIX

### NAICS included in Tourism Grouping

NAICS	Description
<b>Air Transportation</b>	
4811	Scheduled Air Transport
4812	Non-scheduled Air Transport
<b>Rail Transportation</b>	
4821	Rail Transportation
<b>Water Transportation</b>	
4831	Deep Sea, Coastal and Great Lakes Water Transportation
4832	Inland Water Transportation
<b>Bus Transportation</b>	
4851	Urban Transit Systems
4852	Interurban and Rural Bus Transportation
4854	School and Employee Bus Transportation
4855	Charter Bus Industry
4859	Other Transit and Group Passenger Transportation
<b>Scenic and Sightseeing Transportation</b>	
4871	Scenic and Sightseeing Transportation, Land
4872	Scenic and Sightseeing Transportation, Water
4879	Scenic and Sightseeing Transportation, Other
<b>Taxicabs</b>	
4853	Taxi and Limousine Service
<b>Travel Services</b>	
5615	Travel Arrangement and Reservation Services

NAICS	Description
<b>Recreation and Entertainment</b>	
51213	Motion Picture and Video Exhibition
7111	Performing Arts Companies
7112	Spectator Sports
7115	Independent Artists, Writers and Performers
7121	Heritage Institutions
7131	Amusement Parks and Arcades
7132	Gambling Industries
7139	Other Amusement and Recreation Industries
<b>Hotels</b>	
7211	Traveller Accommodation (except 721114-Motels)
<b>Motels</b>	
721114	Motels
<b>Camping</b>	
721211	RV (Recreational Vehicle) Parks and Campgrounds
<b>Other Accommodation</b>	
721212	Hunting and Fishing Camps
721213	Recreational (except Hunting and Fishing) and Vacation Camps
721198	All Other Traveller Accommodation
<b>Food and Beverage Services</b>	
7221	Full-Service Restaurants
7222	Limited-Service Eating Places
7224	Drinking Places (Alcoholic Beverages)

Note: NAICS 5321 Automotive Equipment Rental and Leasing is considered a tourism industry but was excluded from the survey population because it falls under financing and leasing companies.

## REFERENCES

- Canadian Tourism Commission, *Driving tourism business through difficult times: 2009 Annual Report*, 2009a.  
[http://en-corporate.canada.travel/content/ctc\\_news/2009\\_annual\\_report](http://en-corporate.canada.travel/content/ctc_news/2009_annual_report)
- Canadian Tourism Commission, *Canadian Tourism Industry Benchmarking Study*, 2009b.  
<http://en-corporate.canada.travel/research/industry-research>
- Canadian Tourism Human Resource Council, *Who's Working For You: A Demographic Profile of Tourism Sector Employees*, 2009.  
[http://cthrc.ca/en/research\\_publications/labour\\_market\\_information/total\\_tourism\\_sector\\_employment](http://cthrc.ca/en/research_publications/labour_market_information/total_tourism_sector_employment)
- Council of Tourism Associations of British Columbia, *Financing Tourism Operations in BC*, 2006.  
[http://www.cotabc.com/publications/cota\\_publication\\_details.aspx?id=21](http://www.cotabc.com/publications/cota_publication_details.aspx?id=21)
- Industry Canada, *Small Business Financing Profiles: Women Entrepreneurs*, 2010.  
[http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/eng/h\\_01987.html](http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/eng/h_01987.html)
- Industry Canada, *Building a National Tourism Strategy: A Framework for Federal/Provincial/Territorial Collaboration*, 2008.  
[http://www.ic.gc.ca/eic/site/dsib-tour.nsf/eng/h\\_qq00141.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/dsib-tour.nsf/eng/h_qq00141.html)
- Ontario Tourism Competitiveness Study, *Discovering Ontario: A Report on the Future of Tourism*, Queen's Printer for Ontario, 2009.  
[http://www.mtc.gov.on.ca/en/regions/discovering\\_ontario.shtml](http://www.mtc.gov.on.ca/en/regions/discovering_ontario.shtml)
- PKF Consulting, (prepared for Industry Canada), *Financing and Capital Investment in the Canadian Accommodation Sector: Trends, Issues and Considerations*, 2011.
- SME Financing Data Initiative, Statistics Canada, *Survey of Financing of Small and Medium Enterprises*, 2004 and 2007.  
<http://www.sme-fdi.gc.ca/surveys>
- Statistics Canada, *National Tourism Indicators*, Catalogue No. 13-009-X, 2011.  
<http://www.statcan.gc.ca/pub/13-009-x/13-009-x2011002-eng.htm>
- Statistics Canada, *National Economic Accounts: Tourism*, 2010a.  
<http://www.statcan.gc.ca/nea-cen/gloss/tourism-tourisme-eng.htm>
- Statistics Canada, *Human Resource Module of the Tourism Satellite Account, 2009*, Catalogue No. 13-604-M, no. 66, 2010b.  
<http://publications.gc.ca/pub?id=370081&sl=0>

## SME Financing Data Initiative

*Small Business Financing Profiles* is an ongoing series of articles on specific segments of the marketplace and a component of Industry Canada's reporting efforts on SME financing.

Consistent with recommendations in 1999 from the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, the SME Financing Data Initiative is a comprehensive data collection program on SME financing in Canada. In partnership with Statistics Canada and Finance Canada, Industry Canada reports on the supply of, and demand for, small and medium-sized business financing to provide a complete picture of SME financing.

As part of the initiative, Statistics Canada administers a series of national surveys on small and medium-sized enterprises (*Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*) and financial providers (*Survey of Suppliers of Business Financing*). Industry Canada supplements these surveys with the *Credit Conditions Survey* and additional research into niche areas of SME financing.

For further information on the SME Financing Data Initiative and access to statistical findings and reports, visit [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca). For information regarding the methodology of the *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*, visit Statistics Canada's website at [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

For further information on this article, email [info@smefdi-prfpme.gc.ca](mailto:info@smefdi-prfpme.gc.ca).

### Reviewers

#### Internal Reviewers

*Richard Archambault, Industry Canada*

*Denis Martel, Industry Canada*

#### External Reviewer

*Scott Meis, Canadian Tourism Human Resource Council*

## Copyright Information

For additional copies of this publication, please contact:

Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa ON K1A 0S5

Telephone (toll-free): 1-800-635-7943 (Canada and U.S.)

Telephone (local): 613-941-5995

TTY: 1-800-465-7735

Fax (toll-free): 1-800-565-7757 (Canada and U.S.)

Fax (local): 613-954-5779

Email: [publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca)

Website: [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

This publication is available upon request in accessible formats.  
Contact:

Multimedia Services Section  
Communications and Marketing Branch  
Industry Canada  
Room 441F, East Tower  
235 Queen Street  
Ottawa ON K1A 0H5

Telephone: 613-947-5177

Fax: 613-954-6436

Email: [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

This publication is also available online at [www.sme-fdi.gc.ca](http://www.sme-fdi.gc.ca).

### Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email [droitdauteur.copyright.@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:droitdauteur.copyright.@tpsgc-pwgsc.gc.ca).

Cat. No. Iu188-4/14-2011

ISBN 978-1-100-54096-2

60978

Aussi offert en français sous le titre *Profils de financement des petites entreprises – Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques, décembre 2011*.



50%



## Information sur le droit d'auteur

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de cette publication, s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1-800-655-7943 (au Canada et aux États-Unis)

Tél. (appels locaux) : 613-941-5995

ATS : 1-800-465-7735

Télé. (sans frais) : 1-800-565-7757 (au Canada et aux États-Unis)

Télé. (envois locaux) : 613-954-5779

Courriel : [publications@pws.gc.ca](mailto:publications@pws.gc.ca)

Site Web : [www.publications.gc.ca](http://www.publications.gc.ca)

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles, sur demande. Communiquer avec la :

Section des services du multimedia

Direction générale des communications et du marketing

Industrie Canada

Bureau 441F, tour Est

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : 613-947-5177

Télé. : 613-954-6436

Courriel : [production.multimedia@ic.gc.ca](mailto:production.multimedia@ic.gc.ca)

Cette publication est également disponible par voie électronique en version HTML ([www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca)).

## Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans

cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par

quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission

exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite,

qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source

et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version

officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration

avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue

dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un

courriel à [droitdauteunecopyright@tps.gc-pwsgc.gc.ca](mailto:droitdauteunecopyright@tps.gc-pwsgc.gc.ca).

N.B. Dans cette publication, la forme masculine

désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue Ju188-4/14-2011

ISBN 978-1-100-54096-2

60978

Also available in English under the title *Small Business*

*Financing Profiles – Small and Medium-Sized Enterprises in*

*Tourism Industries, December 2011.*

Imprimé sur du papier recyclé à 50 %



## Programme de recherche sur le financement des PME

Les *Profilés de financement des petites entreprises*, qui regroupent une série d'articles portant sur des segments particuliers du marché, s'inscrivent dans le cadre des initiatives d'Industrie Canada visant à présenter des rapports sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME).

Conformément aux recommandations formulées en 1999 par le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers

canadien, le Programme de recherche sur le financement

des PME est un vaste programme de collecte de données sur

le financement des PME au Canada. En collaboration avec

Statistique Canada et le ministère des Finances, Industrie

Canada cherche à brosser un tableau complet du financement

des petites et moyennes entreprises en publiant des données

sur l'offre et la demande.

Dans le cadre du Programme, Statistique Canada mène une série

d'enquêtes nationales sur les petites et moyennes entreprises

(*Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*)

et les fournisseurs de services financiers (*Enquête auprès*

*des fournisseurs de services de financement aux entreprises*).

En complément, Industrie Canada réalise l'*Enquête sur les*

*conditions de crédit* et des études sur certains aspects particuliers

du financement des PME.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Programme

de recherche sur le financement des PME et avoir accès aux

conclusions et rapports statistiques, consultez le site Web

[www.pme-prf.gc.ca](http://www.pme-prf.gc.ca). Pour en apprendre davantage sur la

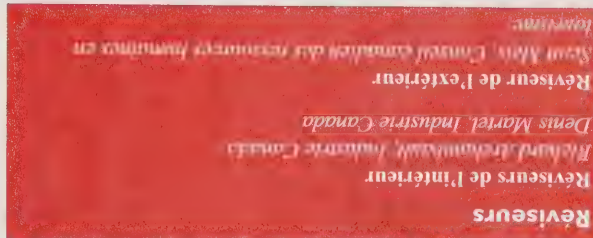
méthode de l'*Enquête sur le financement des petites et moyennes*

*entreprises*, visitez le site Web de Statistique Canada à l'adresse

[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca).

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur cet article,

faites parvenir un courriel à [info@smefdi-prfpmc.gc.ca](mailto:info@smefdi-prfpmc.gc.ca).



Commission canadienne du tourisme, *Stimuler l'industrie touristique en des temps difficiles* : Rapport annuel 2009, 2009a.

[http://fr-corporate.canada.travel/content/cic\\_news/2009\\_annual\\_report](http://fr-corporate.canada.travel/content/cic_news/2009_annual_report)

Commission canadienne du tourisme, *Étude comparative de l'industrie touristique canadienne*, 2009b.

<http://fr-corporate.canada.travel/recherche/recherche-sur-lindustrie>

Conseil canadien des ressources humaines en tourisme, *Qui travaille pour vous? Profil démographique des employés du secteur touristique*, 2009.

[http://citrhc.ca/fr/research\\_publications/labour\\_market\\_information/total\\_tourism\\_sector\\_employment](http://citrhc.ca/fr/research_publications/labour_market_information/total_tourism_sector_employment)

Council of Tourism Associations of British Columbia, *Financing Tourism Operations in BC*, 2006.

[http://www.cotabc.com/publications/cota\\_publication\\_detais.aspx?id=21](http://www.cotabc.com/publications/cota_publication_detais.aspx?id=21) (en anglais seulement)

Industrie Canada, *Profil de financement des petites entreprises – L'entrepreneuriat au féminin*, 2010.

[http://www.pme-prt.gc.ca/eic/site/sme\\_fdi-prt\\_pme.nsf/fra/h\\_01987.htm](http://www.pme-prt.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prt_pme.nsf/fra/h_01987.htm)

Industrie Canada, *Bâtir une stratégie nationale en matière de tourisme* : Cadre pour une collaboration fédérale-provinciale-territoriale, 2008.

[http://www.ic.gc.ca/eic/site/dsib-tour.nsf/fra/h\\_gq00141.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/dsib-tour.nsf/fra/h_gq00141.html)

Étude sur la compétitivité de l'industrie du tourisme de l'Ontario, *À la découverte de l'Ontario* : Rapport sur l'avenir du tourisme, Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2009.

[http://www.mtc.gov.on.ca/fr/regions/discovering\\_ontario.shtml](http://www.mtc.gov.on.ca/fr/regions/discovering_ontario.shtml)

PKF Consulting, (préparé pour Industrie Canada), *Financing and Capital Investment in the Canadian Accommodation Sector: Trends, Issues and Considerations*, 2011.

Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2004 et 2007.

<http://www.pme-prt.gc.ca/enquetes>

Statistique Canada, *Indicateurs nationaux du tourisme*, Catalogue No 13-009-X, 2011.

<http://www.statcan.gc.ca/pub/13-009-x/13-009-x2011002-fra.htm>

Statistique Canada, *Comptes économiques nationaux* : Tourisme, 2010a.

<http://www.statcan.gc.ca/nea-cen/gloss/tourism-tourisme-fra.htm>

Statistique Canada, *Module des ressources humaines du compte satellite du tourisme 2009*, Catalogue No 13-604-M, n° 66, 2010b.

<http://publications.gc.ca/pub?id=370081&sl=1>

SCIAN inclus dans le groupement lié au tourisme

SCIAN	Description
-------	-------------

4811	Transport aérien régulier
4812	Transport aérien non régulier
Transport ferroviaire	
4821	Transport ferroviaire
Transport par eau	
4831	Transport hauturier, côtier et sur les Grands Lacs
4832	Transport sur les eaux intérieures
Transport par autobus	
4851	Services urbains de transport en commun
4852	Transport interurbain et rural par autocar
4854	Transport scolaire et transport d'employés par autobus
4855	Services d'autobus nolisés
4859	Autres services de transport en commun et de transport terrestre
Transport de tourisme et d'agrément	
4871	Transport terrestre de tourisme et d'agrément
4872	Transport par eau de tourisme et d'agrément
4879	Autres services de transport de tourisme et d'agrément
Taxi	
4853	Services de taxi et de limousine
Services de voyages	
5615	Services de préparation de voyages et de réservation

Note : La classification 5321 Location et location à bail de matériel automobile du SCIAN est considérée comme une industrie touristique, mais a été exclue de la population visée par l'enquête parce qu'elle se classe sous les sociétés de financement et de crédit-bail.

SCIAN	Description
Loisirs et divertissements	
51213	Présentation de films et de vidéos
7111	Compagnies d'arts d'interprétation
7112	Sports-spectacles
7115	Artistes, auteurs et interprètes indépendants
7121	Établissements du patrimoine
7131	Parcs d'attractions et salles de jeux électroniques
7132	Jeux du hasard et loteries
7139	Autres services de divertissement et de loisirs
Hôtels	
7211	Hébergement des voyageurs (excepté 721114-Motels)
Motels	
721114	Motels
Camping	
721211	Parcs pour véhicules de plaisance et campings
Autres établissements d'hébergement	
721212	Camps de chasse et de pêche
721213	Camps récréatifs et de vacances, sauf les camps de chasse et de pêche
721198	Tous les autres établissements d'hébergement des voyageurs
Services de restauration	
7221	Restaurants à service complet
7222	Établissements de restauration à service restreint
7224	Débîts de boissons (alcoolisées)



les PME des industries touristiques étaient également assujetties à des modalités de coût similaires, mais à des modalités non tarifaires de prêt moins favorables. Après avoir mesuré le ratio du montant total de financement par emprunt approuvé au montant total demandé, il apparaît clairement que les PME des industries touristiques avaient plus de difficulté à obtenir du financement que celles des industries non touristiques, particulièrement en 2007. Plus précisément, l'industrie de l'hébergement, qui avait le plus besoin de financement, a connu les plus grandes difficultés et a reçu moins de la moitié du financement par emprunt qu'elle a demandé en 2007. Le caractère saisonnier et les risques associés à l'industrie, aussi bien que le faible rendement financier par rapport à d'autres secteurs, peuvent expliquer pourquoi les entreprises des industries touristiques ont plus de difficulté à obtenir du financement. Pour conclure, les résultats présentés dans ce rapport révèlent que les PME des industries touristiques font face à des défis particuliers quand il s'agit d'accéder au financement, particulièrement dans l'industrie de l'hébergement. Étant donné le manque de recherche sur les activités de financement des entreprises du secteur du tourisme, il faudrait peut-être mener davantage de recherches pour déterminer la raison d'être de ces obstacles au financement et la façon de les surmonter.

Le tourisme est un secteur important qui soutient les PME et fournit de l'emploi aux Canadiennes et Canadiens partout au pays. Étant donné le rôle de plus en plus important que joue le tourisme dans l'économie canadienne, il est essentiel d'analyser les PME des industries touristiques pour déterminer les caractéristiques qui leurs sont propres. Ce rapport a présenté un profil des PME des industries touristiques, examinant ce qui les distingue des PME des industries non touristiques en termes de caractéristiques des entreprises et des propriétaires, d'accès au financement, de modalités de financement et d'obstacles à la croissance des entreprises. Les résultats ont montré que les PME des industries touristiques présentent des caractéristiques des entreprises uniques comparativement à celles des industries non touristiques. En particulier, les entreprises des industries touristiques étaient généralement plus jeunes et plus axées sur la croissance. En outre, les propriétaires de PME des industries touristiques étaient plus susceptibles d'être comparativement aux PME des industries non touristiques, celles de l'industrie touristique étaient moins enclines à demander un financement externe, et moins susceptibles également d'obtenir une approbation de financement externe. On a également constaté que

SOMMAIRE ET DISCUSSION

\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.

\*\* Le capital fixe englobe les actifs corporels totaux, les actifs incorporels, les investissements à long terme et les autres actifs à long terme.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.

	2004		2007	
	PME du tourisme	Autres PME	PME du tourisme	Autres PME
Revenu total	685 000 \$	951 000 \$	775 000 \$	1 167 000 \$
Dépenses totales	676 000 \$	908 000 \$	745 000 \$	1 086 000 \$
Bénéfice net/Perte nette avant impôt	10 000 \$	43 000 \$	30 000 \$	81 000 \$
Actifs actuels	101 000 \$	327 000 \$	138 000 \$	476 000 \$
Capital fixe**	368 000 \$	302 000 \$	496 000 \$	469 000 \$
Total des actifs	469 000 \$	629 000 \$	634 000 \$	946 000 \$
Passifs à court terme	161 000 \$	224 000 \$	177 000 \$	294 000 \$
Total des passifs	396 000 \$	423 000 \$	496 000 \$	591 000 \$
Bénéfices non répartis	39 000 \$	144 000 \$	73 000 \$	211 000 \$
Total de l'avoir des actionnaires	73 000 \$	206 000 \$	138 000 \$	354 000 \$

Tableau 11  
Montants sélectionnés de l'état financier (au millième près), 2004 et 2007\*

## Raisons pour lesquelles aucun financement n'est demandé

*Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques étaient plus enclines à ne pas demander de financement parce que le processus est trop difficile et trop coûteux en temps*

Comme il a été constaté précédemment, les PME des industries touristiques étaient moins enclines à demander du financement que celles des industries non touristiques, mais pour quelle raison? Le tableau 10 montre qu'en 2004, la raison première pour laquelle les PME ne demandaient pas de financement était qu'elles n'en avaient pas besoin; cependant, les PME des industries touristiques étaient moins nombreuses à évoquer cette raison.

**Tableau 10**  
Raisons pour lesquelles il n'y a eu aucune demande de financement, 2004\*

2004	Industries non touristiques	Industries touristiques	Financement non requis	Crainte d'un refus	Demande de financement trop complexe	Demande de financement trop coûteux en temps	Coût de financement par emprunt trop élevé
			91	6	7	5	3

\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.  
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des PME, Statistique

Six pour cent des PME des industries touristiques et 5 % des PME des industries non touristiques n'ont pas demandé de financement parce qu'elles craignaient un refus. Ces entreprises sont du nombre des emprunteurs découragés du fait qu'elles avaient besoin de financement, mais étaient découragées d'en faire la demande par crainte d'un refus.

Les PME des industries touristiques étaient plus susceptibles de ne pas avoir demandé d'emprunt, car le processus de demande était trop difficile et trop coûteux en temps. Probablement est-ce dû à l'obligation de fournir plus de documents et de garanties en vue d'obtenir leur prêt que les PME des industries non touristiques.

## RENDEMENT FINANCIER

De plus, les PME des industries touristiques étaient plus susceptibles de ne pas avoir cherché de financement parce qu'elles ont estimé que le coût de l'endettement était trop élevé. Fait intéressant, cette conclusion ne correspond pas aux résultats sur les taux d'intérêt, lesquels n'ont pas montré de différence statistique importante entre les PME des industries touristiques et celles des industries non touristiques.

*Le faible rendement financier des petites et moyennes entreprises des industries touristiques pourrait expliquer la difficulté qu'elles ont à obtenir du financement*

À partir des données anonymisées provenant des fichiers d'impôt assemblés par Statistique Canada, le tableau 11 présente un sommaire des montants de l'état financier de la PME moyenne des industries touristiques, comparativement à ceux de la PME moyenne des industries non touristiques. Autant en 2004 qu'en 2007, la PME moyenne évoluant dans l'industrie touristique avait des revenus totaux, des bénéfices et des bénéfices non répartis sensiblement moins élevés par rapport à ceux des entreprises évoluant dans une industrie non touristique.

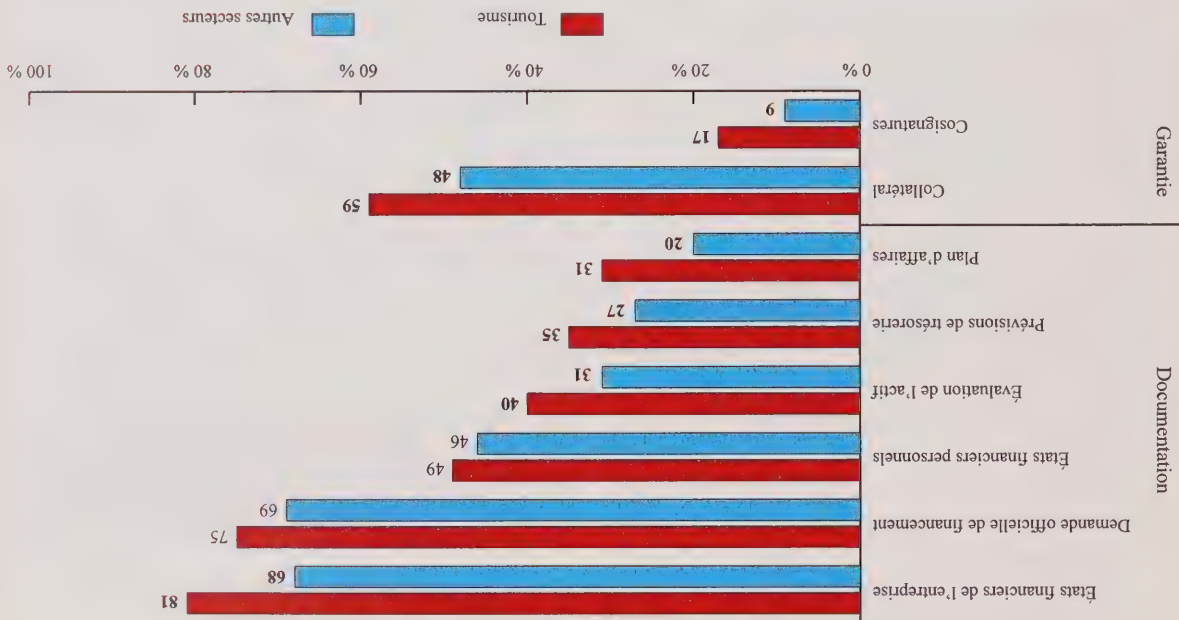
De plus, de 2004 à 2007, les actifs à court terme ont augmenté pour les deux types d'entreprises; cependant, l'augmentation était moindre pour les PME des industries touristiques. Il en a découlé un élargissement de l'écart entre les industries en termes d'actifs.

Ce faible rendement financier donne à penser que les entreprises des industries touristiques ont plus de difficultés financières, ce qui pourrait résulter des défis auxquels elles sont confrontées ou indiquer une mauvaise gestion financière. Dans tous les cas, ce rendement pourrait expliquer pourquoi les entreprises du secteur du tourisme ont plus de difficulté à obtenir du financement.



semblables. En particulier, il était beaucoup plus probable que les PME des industries touristiques se voient exiger des états financiers d'entreprise, des évaluations de leurs actifs, des prévisions de trésorerie ainsi qu'un plan d'affaires pour obtenir un emprunt que celles des industries non touristiques (voir la figure 6). De plus, un pourcentage plus élevé de PME des industries touristiques devaient fournir une garantie ou une cosignature afin d'obtenir le crédit demandé, comparativement aux PME des industries non touristiques.

Figure 6  
Garanties et documents requis durant le processus de demande de prêts, 2007\*



\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.  
 Note : Possibilités de réponses multiples.  
 Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007.

Tableau 9  
Taux d'intérêt moyen et terme, 2004 et 2007

	2004				2007	
	Tourisme	Autres secteurs	Tourisme	Autres secteurs	Tourisme	Autres secteurs
Court terme (excluant les cartes de crédit)	6,1	6,1	6,1	6,1	7,2	7,2
Long terme	6,3	6,0	6,3	6,0	7,4	7,4
Durée moyenne (en mois)	85,1	77,4	85,1	77,4	63,3	63,3

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.



Tableau 8  
Montants du financement par emprunt approuvés, par industrie du tourisme, 2007

Type de financement	Hébergement	Restauration	Loisirs et divertissements	Transport
Emprunt moyen à long terme approuvé	595 000 \$	172 000 \$	137 000 \$	502 000 \$
Emprunt moyen à court terme approuvé	211 000 \$	94 000 \$	133 000 \$	—
Montant total moyen de l'emprunt approuvé	546 000 \$	157 000 \$	183 000 \$	566 000 \$
Emprunt total approuvé/demandé	42 %	86 %	99 %	99 %

Note 1 : Les données sur le secteur des services de voyages ne sont pas disponibles à cause du faible taux de réponse.  
Note 2 : « — » indique que des estimations ont été supprimées afin de respecter les exigences en matière de confidentialité de la Loi sur la statistique ou en raison de la qualité médiocre des données.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007.

Pour un certain nombre de raisons, l'obtention d'un financement peut s'avérer difficile pour une entreprise qui évolue dans l'industrie de l'hébergement. Compte tenu de la nature saisonnière du secteur du tourisme au Canada, de nombreuses entreprises d'hébergement mènent de brèves activités saisonnières au cours desquelles elles doivent générer la majorité de leurs revenus pour couvrir leurs coûts d'exploitation. L'industrie est confrontée à de faibles marges bénéficiaires, à la fluctuation des ventes et à des taux élevés de faillite (Commission canadienne du tourisme, 2009b). Ces entreprises sont en outre très vulnérables aux facteurs externes, notamment les questions économiques, politiques et de santé et sécurité. De telles circonstances nécessitent des prévisions exactes et laissent très peu de place aux erreurs de gestion.

De plus, les entreprises de l'industrie de l'hébergement ont besoin d'un capital important pour le volet immobilier de leur entreprise, qui comprend les immeubles, les systèmes opérationnels, les meubles et l'équipement. Dans bien des cas, ces actifs sont spécialisés ou intégrés dans l'immeuble, ce qui les rend difficiles à réaliser en cas de liquidation. En outre, compte tenu du taux élevé d'attrition et des préférences changeantes de l'industrie, ces actifs ont une faible valeur de liquidation – souvent inférieure à 0,25 \$ par dollar (Council of Tourism Associations of British Columbia, 2009). Tous ces facteurs poussent les prêteurs à la prudence lorsqu'ils octroient des prêts à ces entreprises. Une étude récente, menée par PKF Consulting (2011) au nom d'Industrie Canada, a conclu que 13 % des établissements de crédit interrogés (banques à chartre, sources privées et sociétés de financement et de fiduciaire) ont déclaré ne pas octroyer des prêts dans l'industrie de l'hébergement en 2010. De ce nombre, la moitié a indiqué que les risques

**Modalités de financement**  
*Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques étaient assujetties à des modalités de coût similaires, mais à des modalités non tarifaires moins favorables comparativement aux petites et moyennes entreprises des industries non touristiques*

L'étude a également montré que parmi les prêteurs actifs de l'industrie de l'hébergement, nombreux sont ceux qui ont imposé des restrictions de prêt afin de limiter leur exposition au risque. Par exemple, 67 % des établissements ont déclaré avoir restreint le financement des hôtels à certains types d'établissements hôteliers, et ce même nombre de prêteurs a indiqué ne financer que les hôtels de certaines régions ou certains marchés. De plus, 42 % de ces établissements ont indiqué avoir limité le montant prêté par établissement hôtelier et 33 % ont déclaré avoir établi un plafond pour le montant global prêté à l'industrie. Ces données indiquent donc que compte tenu de la nature de l'industrie, les entreprises d'hébergement ont des difficultés à générer un sentiment de confiance chez les prêteurs, ce qui pourrait expliquer pourquoi elles ont plus de difficulté à obtenir le plein montant de financement dont elles ont besoin, comparativement aux entreprises des autres industries touristiques.

Lorsqu'une entreprise est perçue comme présentant un risque relatif, il n'est pas inhabituel qu'un prêteur lui impose des modalités de prêt moins favorables. En 2007, comparativement aux entreprises des industries non touristiques, les entreprises des industries touristiques se sont vu imposer des modalités non tarifaires (garanties et documents requis pour l'obtention de leur prêt) plus sévères, mais des conditions de coût (taux d'intérêt)

Afin de vérifier si les PME des industries touristiques avaient plus de difficulté à obtenir du financement, le tableau 7 illustre les taux d'approbation totale et partielle pour les PME des industries touristiques et celles des industries non touristiques en 2007. Tel qu'illustre, les PME des industries touristiques étaient moins susceptibles d'obtenir une autorisation du plein montant qu'elles avaient demandé (82 % comparativement à 89 % pour les PME des industries non touristiques). De plus, les PME des industries touristiques étaient beaucoup plus susceptibles qu'une approbation partielle (10 % contre 5 %), et également plus susceptibles de voir leur demande rejetée (9 % pour les PME des industries touristiques contre 6 % pour celles des industries non touristiques).

**L'industrie de l'hébergement avait le plus besoin de financement par emprunt, mais elle avait le plus de difficulté à l'obtenir**

Afin de déterminer si une industrie particulière du secteur du tourisme a eu plus de difficulté à accéder au financement, le tableau 8 présente les montants du financement par emprunt approuvés, pour les industries qui composent le secteur du tourisme en 2007. Tel qu'indiqué dans le tableau, l'industrie de l'hébergement avait le montant de financement par emprunt moyen approuvé le plus élevé (autant à court terme qu'à long terme) de toutes les industries du secteur du tourisme. Malgré cela, cette industrie a aussi enregistré le ratio le plus bas du montant total de financement par emprunt approuvé au montant demandé, avec 42 %. Ce résultat donne à penser que les PME de l'industrie de l'hébergement avaient le plus besoin de financement, mais qu'elles ont eu le plus de difficulté à obtenir une approbation pour le montant total qu'elles avaient demandé, comparativement aux PME des autres industries du secteur du tourisme.

Financement par emprunt	Tourisme (%)	Autres secteurs (%)
Montant total autorisé	82	89
Montant partiel autorisé	10	5
Demande rejetée	9	6

Tableau 7  
Résultat des demandes de financement par emprunt, 2007\*

\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007.

Il n'est pas possible de déterminer selon la taille du prêt approuvé si les PME des industries touristiques étaient plus susceptibles que celles des industries non touristiques de se voir refuser du financement par emprunt, entièrement ou partiellement, ou si les PME des industries non touristiques ont simplement demandé des montants de financement par emprunt moins importants. Pour examiner cette question, le ratio entre le montant total de financement approuvé et celui qui a été demandé est pris en compte. Tel qu'illustre au tableau 6, ce ratio était légèrement plus bas pour les PME des industries touristiques que pour celles des industries non touristiques en 2004 (86 % pour les industries touristiques et 88 % pour celles des industries non touristiques). En 2007, cependant, ce ratio a diminué considérablement pour les PME des industries touristiques (67 %), les PME des industries touristiques n'ayant reçu en moyenne que 67 % du montant de financement par emprunt qu'elles avaient demandé. Ces chiffres étaient nettement inférieurs au ratio de 93 % observé pour les PME des industries non touristiques.

Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.

Note : Les chiffres sont des calculs d'Industrie Canada réalisés uniquement à l'aide des observations pour lesquelles le montant demandé et le montant approuvé sont inclus. Les montants approuvés excluent les cas où la réponse était « ne sait pas » ou « refusé ».

Type de financement	2004*		2007	
	Industries touristiques	Industries non touristiques	Industries touristiques	Industries non touristiques
Emprunt moyen à long terme approuvé	185 000 \$	195 000 \$	254 000 \$	273 000 \$
Emprunt moyen à court terme approuvé	48 000 \$	87 000 \$	126 000 \$	190 000 \$
Montant total moyen de l'emprunt approuvé	97 000 \$	129 000 \$	239 000 \$	264 000 \$
Emprunt total approuvé/ demandé	86 %	88 %	67 %	93 %

Tableau 6  
Montants du financement par emprunt approuvés







Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques étaient moins susceptibles de chercher du financement et d'obtenir une approbation

Afin de déterminer si les PME des industries touristiques ont plus de difficulté à obtenir du financement que celles des industries non touristiques, la section qui suit passe en revue les récentes activités en matière de financement de ces entreprises.

Tel que présenté au tableau 4, les PME des industries touristiques étaient moins enclines à demander du financement externe, autant en 2004 qu'en 2007. Le financement par emprunt était le type de financement externe le plus courant demandé par les PME des industries touristiques et par celles des industries non touristiques. En 2007, les PME des industries touristiques étaient un peu moins enclines à chercher du financement par emprunt comparativement aux PME des industries non touristiques (10 % contre 13 %).

Tableau 4  
Demandes de financement et taux d'approbation, 2004 et 2007\*

Type de financement	2004		2007	
	Industries touristiques (%)	Industries non touristiques (%)	Industries touristiques (%)	Industries non touristiques (%)
Tout financement	23	24	15	18
Taux de demande	23	24	15	18
Taux d'approbation	87	91	93	96
Financement par emprunt	19	19	10	13
Taux de demande	81	88	91	94
Taux d'approbation	97	96	93	93
Crédit-bail	2	3	4	5
Taux de demande	97	96	93	93
Taux d'approbation	0,5	1	1	1
Financement par capitaux propres	70	44	72	70
Taux d'approbation	9	12	8	9
Taux de demande	95	89	100	99
Crédit commercial	2	3	3	3
Taux de demande	—	—	69	81
Taux d'approbation	—	—	—	—

\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.

Note 1 : Les demandes et taux d'approbation sont des calculs d'Industrie Canada réalisés à l'aide de la totalité de l'échantillon. Les taux d'approbation excluent les cas où les demandes de prêts ont été retirées ou sont encore à l'étude.

Note 2 : « — » Indique que des estimations ont été supprimées afin de respecter les exigences en matière de confidentialité de la Loi sur la statistique ou en raison de la qualité médiocre des données.

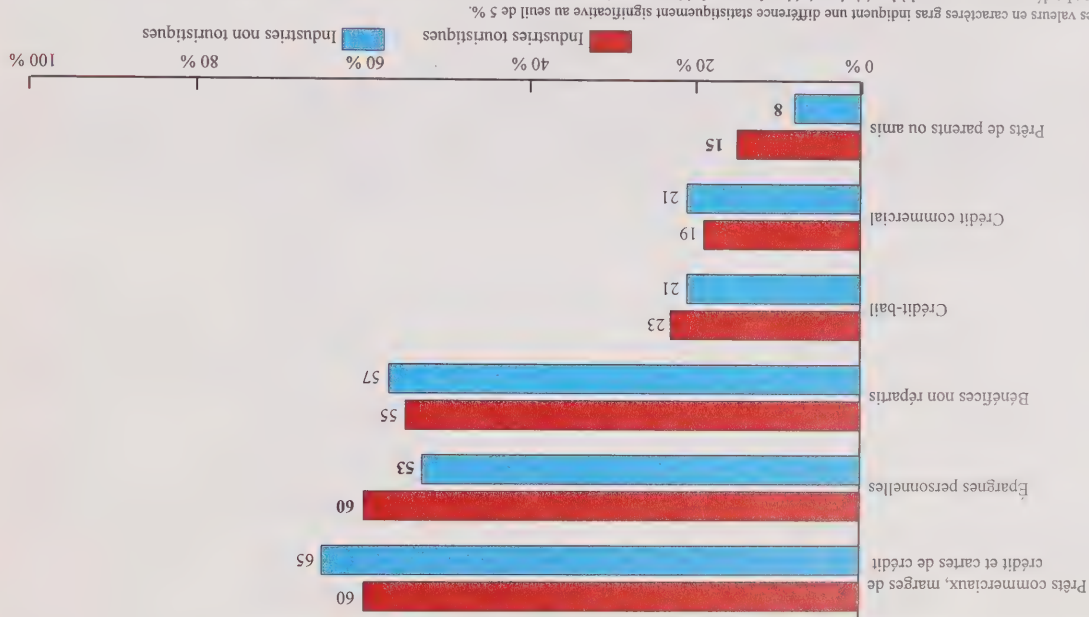
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.

<sup>1</sup> Il est à noter que les taux d'approbation présentés au tableau 4 ne font pas la distinction entre les approbations partielles et les approbations totales. Autrement dit, une demande de financement a été considérée « approuvée » dès qu'un certain montant (pas nécessairement la totalité) a été approuvé. De plus, les taux approuvés n'ont pas été établis en fonction d'une échelle, et le même poids a été accordé à chaque demande de financement dans les calculs. Cela veut dire qu'une demande de 500 \$ avait un poids égal à celui d'une demande de 50 000 \$.

Tel qu'illustré à la figure 5, les principales sources de financement utilisées pour le maintien en activité des entreprises diffèrent légèrement des sources utilisées à l'étape du démarrage. En 2007, les prêts commerciaux, les marges de crédit et les cartes de crédit ont dépassé les épargnes personnelles au titre du type le plus courant de financement utilisé pour les activités courantes. La figure 5 montre également que les PME des industries touristiques comptaient toujours énormément sur les prêts personnels et le financement informel pour le maintien en activité de leur entreprise. Plus particulièrement, les PME des industries touristiques étaient tout aussi susceptibles d'utiliser les épargnes personnelles qu'elles l'étaient

d'utiliser du crédit commercial, et beaucoup plus susceptibles d'utiliser les épargnes personnelles que les entreprises des industries non touristiques. En outre, les PME des industries touristiques étaient deux fois plus susceptibles que les PME des industries non touristiques d'avoir recours au financement informel (prêts de parents ou amis) pour financer les activités courantes. Voilà qui pourrait indiquer que les PME des industries touristiques, ayant plus de difficulté à obtenir du crédit des institutions financières que celles des industries non touristiques, doivent donc se tourner vers d'autres moyens pour financer leur entreprise (c.-à-d., épargnes personnelles et financement informel).

Figure 5  
Les six sources de financement les plus importantes utilisées pour le maintien en activité de l'entreprise, 2007\*



\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.

Note : Le démarrage correspond à la période précédant la vente de biens et services. La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé ou obtenu au cours d'une année antérieure. Il était possible d'obtenir des réponses multiples.

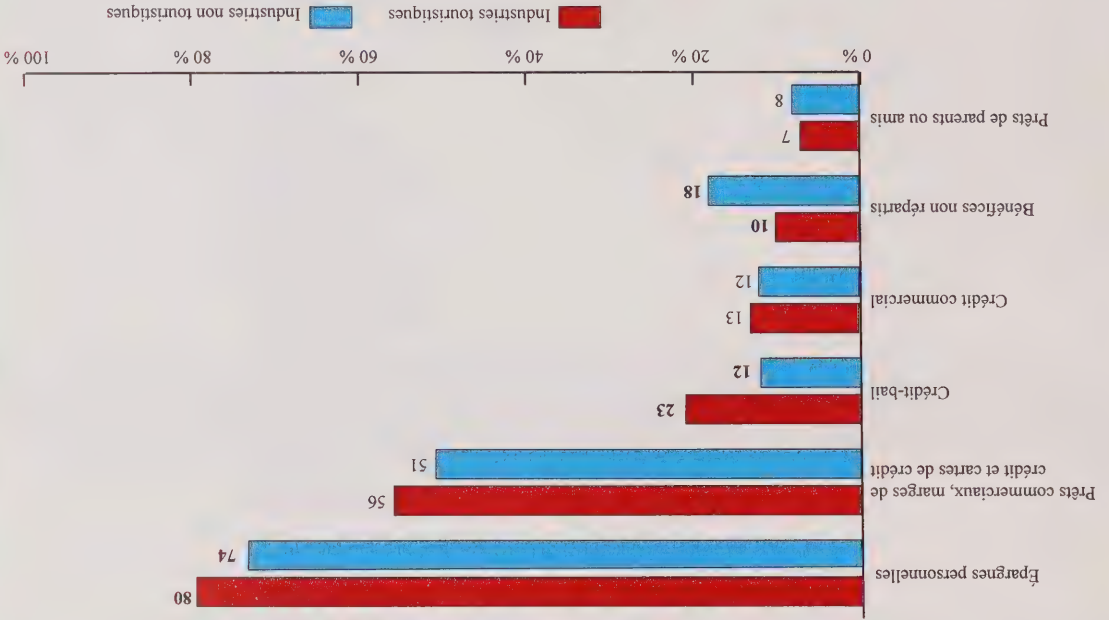
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007.

*Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques comptent beaucoup sur leurs épargnes personnelles pour financer leur entreprise*

Le financement est un facteur important de la croissance et du développement d'une entreprise. Les propriétaires de PME se tournent généralement vers des sources informelles de financement, comme les prêts personnels et les épargnes personnelles, pour démarrer leur entreprise ou pour financer les activités courantes. Les figures 4 et 5 énumèrent les six principales sources de financement utilisées en 2007 par la PME moyenne, en regard de la PME moyenne

des industries non touristiques, pour démarrer et exploiter une entreprise touristique. Pour les deux types de PME, la source principale de financement à l'étape du démarrage a été les épargnes personnelles. Les PME des industries touristiques sont celles qui ont plus fait usage (80 % contre 74 % pour les PME des industries non touristiques). Comparativement aux PME des industries non touristiques, celles des industries touristiques étaient beaucoup plus susceptibles d'avoir recours au financement par crédit-bail et beaucoup moins susceptibles d'utiliser des bénéfices non répartis (voir la figure 5).

**Figure 4**  
Six principales sources de financement utilisées à l'étape du démarrage, 2007\*



\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.  
Note : Le démarrage correspond à la période précédant la vente de biens et services. La figure comprend toutes les sources de financement utilisées, peu importe que le financement ait été autorisé ou obtenu au cours d'une année antérieure. Il était possible d'obtenir des réponses multiples.  
Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007.



Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques étaient plus enclines à indiquer que l'obtention d'un financement est un obstacle à la croissance de l'entreprise

L'industrie du tourisme évolue dans un environnement unique et stimulant qui doit sans cesse s'adapter à l'évolution des conditions démographiques et économiques, des enjeux en matière de santé et sécurité, ainsi que des préoccupations environnementales. Par conséquent, l'atteinte des objectifs de croissance peut poser tout un défi pour une PME de l'industrie du tourisme. L'industrie du tourisme doit composer avec les enjeux actuels, entre autres, la demande relative à une industrie saisonnière, la nouvelle concurrence liée à l'économie émergente, les taux de change, les infrastructures frontalières, l'augmentation du coût de l'essence, l'accès par voie aérienne, la pénurie de la main-d'œuvre et les préoccupations relatives à la sécurité mondiale (Commission canadienne du tourisme, 2009a; et Industrie Canada, 2008).

Parmi les propriétaires de PME interrogés en 2004, le niveau d'imposition constitue l'obstacle le plus fréquemment rapporté, autant pour les entreprises touristiques que pour les entreprises non touristiques. En 2004, la faiblesse de la rentabilité, les taux d'assurance et l'instabilité de la demande des consommateurs

étaient des préoccupations communes touchant plutôt les entreprises des industries touristiques que celles des industries non touristiques (voir le tableau 3).

En 2007, la difficulté la plus fréquemment citée par les propriétaires de PME était la hausse des coûts d'exploitation de l'entreprise, suivie du recrutement d'une main-d'œuvre qualifiée. Plus de la moitié des propriétaires de PME des industries touristiques (59 %) ont indiqué la hausse des coûts d'exploitation de l'entreprise comme étant un obstacle à la croissance et plus du tiers (39 %) ont cité la difficulté à recruter une main-d'œuvre qualifiée. Fait intéressant, les PME des industries touristiques, en comparaison aux PME des industries non touristiques, étaient beaucoup plus enclines à indiquer que l'obtention d'un financement était un obstacle à la croissance de leur entreprise, autant en 2004 qu'en 2007 (voir le tableau 3). En 2007, au sein des industries touristiques, les PME œuvrant dans l'industrie de l'hébergement étaient les plus enclines à désigner l'obtention d'un financement comme étant un obstacle (32 %), suivi de l'industrie des loisirs et des divertissements (29 %). En revanche, aucune des entreprises de l'industrie du transport n'a indiqué l'obtention d'un financement comme étant un obstacle (Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, 2007).

Tableau 3  
Obstacles perçus à la croissance de l'entreprise, 2004 et 2007\*

Obstacles	2004		2007	
	Tourisme (%)	Autres secteurs (%)	Tourisme (%)	Autres secteurs (%)
Recrutement d'une main-d'œuvre qualifiée	32	37	39	42
Instabilité de la demande des consommateurs	42	36	30	33
Réglementation gouvernementale	35	34	31	27
Réglementation ou conformité environnementale			11	12
Niveau d'imposition	50	47		
Concurrence accrue			37	40
Obtention de financement	25	20	25	16
Capacité de gestion	12	14	12	11
Hausse des coûts d'exploitation de l'entreprise			59	56
Faible rentabilité	47	38		
Taux/primes d'assurance	42	36	36	34

\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada. Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004 et 2007.

CARACTÉRISTIQUES DES PROPRIÉTAIRES

Les propriétaires de petites et moyennes entreprises des industries touristiques étaient plus susceptibles d'appartenir à un groupe d'une minorité visible, comparativement à ceux des entreprises des industries non touristiques

Les caractéristiques et les antécédents d'un individu sont des déterminants importants de l'activité entrepreneuriale. En 2007, on notait des différences importantes dans les caractéristiques démographiques des entrepreneurs du secteur du tourisme par rapport à ceux des autres secteurs. La littérature a montré que le secteur du tourisme emploie beaucoup de femmes (Conseil canadien des ressources humaines en tourisme, 2009 et Statistique Canada, 2010b). Selon les résultats de l'enquête de 2007, plus de la moitié des entreprises des industries touristiques et des industries non touristiques appartenait majoritairement à des hommes (51 % pour les entreprises touristiques et 65 % pour les industries non touristiques); cependant, comparativement aux entreprises des industries non touristiques, les entreprises des industries touristiques étaient plus susceptibles d'appartenir majoritairement à des femmes. Plus précisément, 26 % des PME des industries touristiques appartenait majoritairement à des femmes, alors que seulement 16 % des PME des industries non touristiques appartenait majoritairement à des femmes. Ces résultats concordent également avec le rapport *Profil de financement des petites entreprises – l'entrepreneuriat au féminin* (Industrie Canada, 2010), qui a souligné le fait que les PME appartenant majoritairement aux femmes étaient plus susceptibles d'être surtout axées sur le secteur des services, en particulier celui du tourisme.

En 2007, il était moins probable que la langue maternelle d'un propriétaire de PME exploitant une industrie du tourisme soit l'anglais et plus probable que ce soit le français ou une autre langue comparativement à un propriétaire d'une PME non touristique (voir le tableau 2). Il faut y voir un lien avec une plus grande concentration de propriétaires récemment immigrés et appartenant à une minorité visible dans l'industrie touristique que dans les industries non touristiques. En particulier, 18 % des propriétaires d'entreprises touristiques appartenait à une minorité visible et 4 % étaient de récents immigrants (arrivés au cours

des cinq dernières années). En revanche, seulement 9 % des propriétaires d'entreprises des industries non touristiques appartenait à une minorité visible et 3 % étaient de récents immigrants. La majorité des propriétaires des industries touristiques et des industries non touristiques se situaient dans la tranche d'âge de 50 à 64 ans (45 % pour les deux industries). Les propriétaires des industries touristiques, bien qu'étant à peu près du même âge que les propriétaires de PME des industries non touristiques, possédaient moins d'expérience en gestion que ces derniers. Comme l'illustre le tableau 2, 67 % des propriétaires d'entreprises touristiques avaient plus de 10 ans d'expérience en gestion, alors que 72 % des propriétaires d'entreprises des industries non touristiques possédaient le même nombre d'années d'expérience.

Tableau 2  
Caractéristiques des propriétaires, 2007\*

Caractéristiques des propriétaires		PME du tourisme (%)		Autres PME (%)	
Sexe		51	65	16	19
Hommes majoritairement propriétaires		26	65	16	19
Femmes majoritairement propriétaires		23	19	26	65
Antécédents		18	9	3	2
Minorité visible (autre qu'Autochtone)		3	2	2	2
Autochtone		2	2	4	3
Personne handicapée		4	3	64	65
Récemment immigré (5 dernières années)		22	18	54	68
Langue maternelle		24	18	14	14
Anglais		68	18	54	68
Français		18	18	24	18
Autre		14	14	22	14
Âge		2	3	14	12
Moins de 30		30 à 39	12	28	45
30 à 39		40 à 49	26	45	13
40 à 49		50 à 64	13	67	72
50 à 64		65 et plus	13	67	72
65 et plus		Expérience de gestion			
Plus de 10 ans					

\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.

Source : Programme de recherche sur le financement des PME, Statistique Canada, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2007.



Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques étaient généralement plus jeunes et plus axées sur la croissance

Le tableau 1 présente une comparaison des caractéristiques des entreprises des PME des industries touristiques par rapport à celles des industries non touristiques. En 2007, les PME des industries touristiques étaient généralement plus jeunes que celles des industries non touristiques. Comme l'illustre le tableau 1, 11 % des PME des industries touristiques vendaient des biens et services depuis un an ou deux, comparativement à 8 % des PME des industries non touristiques. En revanche, 68 % des PME des industries touristiques vendaient des biens et services depuis plus de six ans, comparativement à 73 % des PME des industries non touristiques.

Tableau 1

Caractéristiques des entreprises, 2007\*

Caractéristiques des entreprises			
PME du tourisme (%)	Autres PME (%)		
		Année du début de la vente de biens et de services par l'entreprise	
11	8	Entre 2002 et 2004 (1 à 2 ans)	
21	19	Entre 1999 et 2001 (3 à 5 ans)	
68	73	Avant 1999 (6 ans ou plus)	
		Étape de développement (tel que décrit par le propriétaire)	
5	4	Démarrage	
16	9	Croissance rapide	
48	38	Croissance lente	
27	37	Maturité	
5	11	Déclin	
		Intentions de croissance	
45	40	Prévoit agrandir l'entreprise au cours des deux prochaines années	
46	59	Le financement actuel suffit pour financer les projets d'expansion	

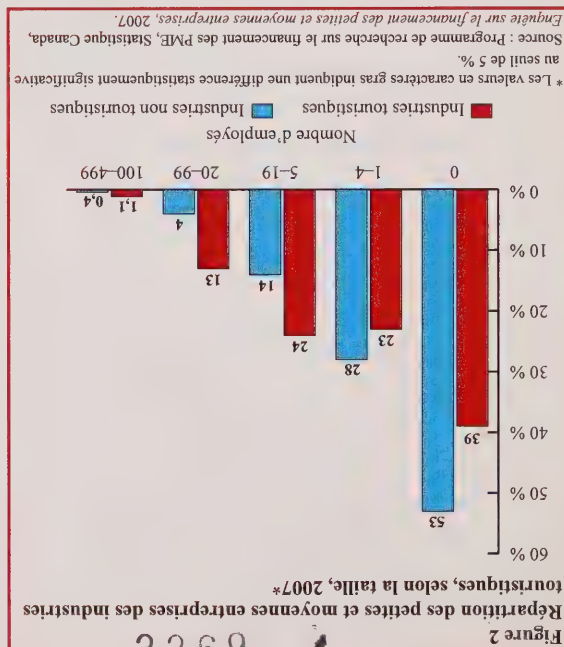
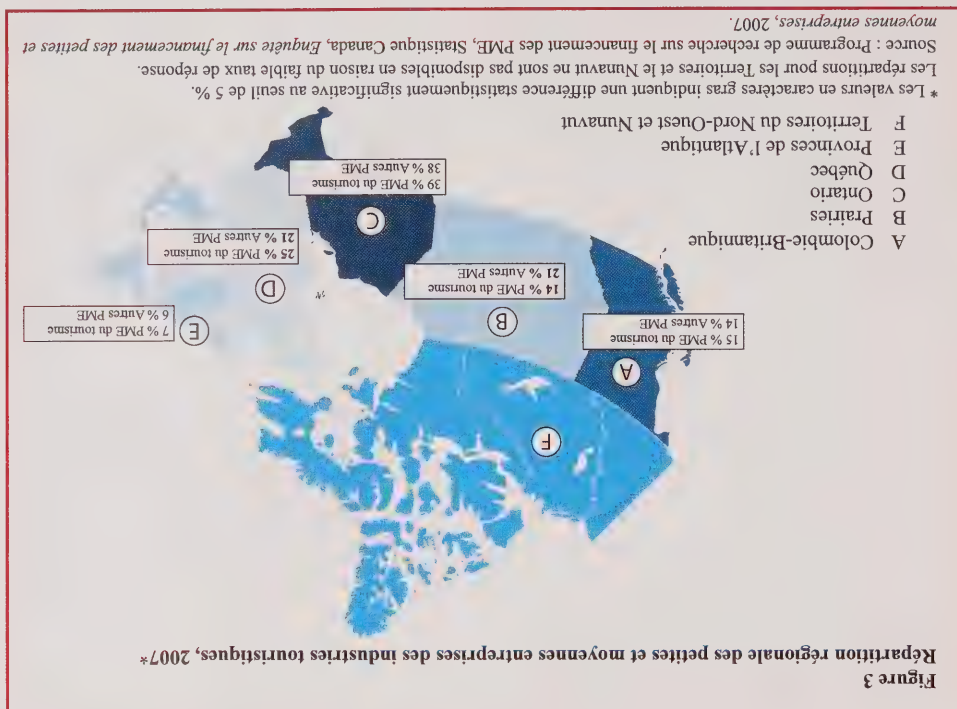
\* Les valeurs en caractères gras indiquent une différence statistiquement significative au seuil de 5 %.

SOURCE : Programme de recherche sur le financement des PME,

Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007.

Peu de PME des industries touristiques, bien qu'étant relativement jeunes, ont déclaré être à l'étape de démarrage de leur entreprise. La majorité des entreprises du secteur du tourisme se sont désignées comme étant à l'étape de croissance lente de leurs activités (48 %). Fait intéressant, les propriétaires d'entreprises touristiques étaient plus enclins que ceux des entreprises non touristiques à indiquer que les ventes de leur entreprise connaissaient une croissance rapide ou lente, mais ils étaient moins enclins à indiquer que les ventes de leur entreprise ne connaissaient aucune croissance (« maturité ») ou Les PME des industries touristiques étaient non seulement plus susceptibles de se trouver à l'étape de la croissance rapide de leurs activités, mais elles étaient également plus axées sur la croissance que les PME des industries non touristiques. Comme l'illustre le tableau 1, en 2007, 45 % des PME des industries touristiques ont indiqué avoir les mêmes intentions. Les industries touristiques, bien que plus axées sur la croissance, étaient moins susceptibles que les industries non touristiques de disposer de fonds suffisants pour financer leur plan d'expansion.





La répartition régionale des PME des industries touristiques est relativement proportionnelle à celle de l'ensemble des PME du Canada. Les PME des industries touristiques étaient situées dans toutes les régions du pays, mais principalement concentrées en Ontario (39 %) et au Québec (25 %). Au Québec, en 2007, la concentration des PME des industries touristiques était plus importante que celles des industries non touristiques. Dans les Prairies, par contre, la concentration des PME des industries touristiques était beaucoup plus faible que celles des industries non touristiques (voir la figure 3).

Compte tenu de l'importance du financement pour le succès et la croissance d'une entreprise, le présent rapport se penche sur les activités de financement des PME de l'industrie du tourisme et permet de cerner les besoins particuliers de financement, s'il en est, et les obstacles auxquels sont confrontées ces entreprises. À l'aide de données provenant du Programme de recherche sur le financement des PME, *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*, le présent rapport donne un aperçu des caractéristiques des entreprises et des récentes activités de financement des PME canadiennes des industries touristiques, par rapport aux PME canadiennes des industries non touristiques.

### Données et définitions

Le présent rapport utilise la base de données détaillée de l'*Enquête*

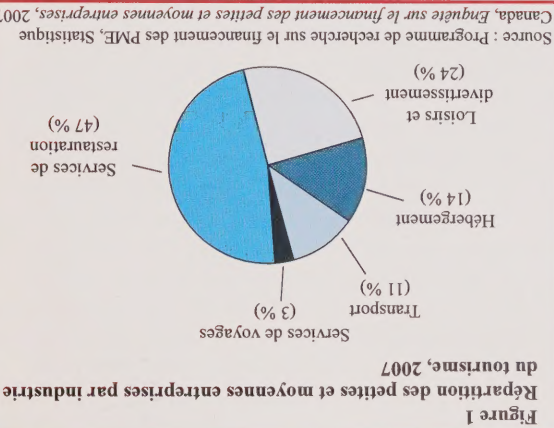
sur le financement des petites et moyennes entreprises du Programme de recherche sur le financement des PME, qui a été réalisée pour la première fois en 2000. L'enquête de Statistique Canada, menée en général aux trois ans, évalue la demande et les sources de financement des PME canadiennes. La base de données contient de l'information sur le processus de demande de financement, le profil des entreprises et les caractéristiques démographiques des propriétaires de PME. Le présent rapport repose sur les résultats des enquêtes de 2004 et 2007. Les échantillons représentatifs concernent 13 042 répondants en 2004 et 15 808 répondants en 2007.

Pour les besoins du rapport, une PME se définit comme étant une entreprise de moins de 500 employés et dont les revenus annuels sont inférieurs à 50 millions de dollars. Sont exclus de cette population cible les organismes sans but lucratif et gouvernementaux, les écoles, les hôpitaux, les filiales, les coopératives ainsi que les sociétés de financement et de crédit-bail. Une PME du secteur du tourisme se définit comme étant une entreprise qui répond aux critères de PME énoncés précédemment et qui évolue dans le secteur du tourisme. Une liste des entreprises qui forment le secteur du tourisme a été établie à partir du *Compte satellite du tourisme du Canada (CSTC)*. Selon le CSTC, « une industrie du tourisme est celle qui, en l'absence de tourisme, cesserait d'exister ou continuerait d'exister mais à un niveau d'activité sensiblement réduit » (Statistique Canada, 2010a). L'annexe fournit la liste complète des codes SCIAN inclus dans le regroupement des entreprises touristiques. Il est à noter que pour les besoins du présent rapport, toutes les petites et moyennes entreprises évoluant dans ces secteurs de l'industrie du tourisme ont été considérées comme des PME des industries touristiques. En 2004, l'échantillon non pondéré concernait 1 689 répondants des industries touristiques et 10 788 répondants des industries non touristiques, tandis qu'en 2007, il concernait 1 732 répondants du secteur du tourisme et 14 069 répondants du secteur non touristique. Ces observations ont été pondérées pour représenter l'économie dans son ensemble.

### TAILLE ET EMBLEMEMENT

*La majorité des petites et moyennes entreprises des industries touristiques étaient petites (moins de 100 employés)*

La majorité (99 %) des PME des industries touristiques étaient considérées comme étant petites (moins de 100 employés). La figure 2 montre que les PME des industries touristiques étaient moins susceptibles d'être des micro-entreprises (moins de 5 employés), comparativement aux PME des industries non touristiques (62 % contre 81 %), mais qu'elles étaient plus susceptibles de recruter au moins 5 employés (38 % contre 18 %).



Les entreprises qui forment le secteur du tourisme sont réparties en cinq groupes d'industries : les services de restauration, l'industrie des loisirs et des divertissements, l'industrie du transport, l'industrie de l'hébergement ainsi que les services de voyages. En 2007, 8 % du nombre estimé à 2 millions de PME avec et sans employés ont mené leurs activités dans une de ces industries touristiques. Tel qu'illustré dans la figure 1, la majorité des PME dans les industries touristiques ont évolué dans les services de restauration (47 %) suivis par l'industrie des loisirs et des divertissements (24 %). L'industrie de l'hébergement a représenté 14 % des PME des industries touristiques, l'industrie du transport a représenté 11 %, tandis que les services de voyages constituaient 3 %.

### RÉPARTITION PAR INDUSTRIE



# Profil de financement DES PETITES ENTREPRISES

Programme de recherche sur le  
financement des PME

décembre 2011

Les petites et moyennes entreprises des industries touristiques

Andrea Pierce, Direction générale de la petite entreprise, Industrie Canada

## INTRODUCTION

Les activités touristiques jouent un rôle important dans l'économie canadienne, car elles représentent environ 2 % de l'ensemble du produit intérieur brut (PIB) du Canada et ont autant d'incidence sur l'économie que les industries de la pêche, de la foresterie et de l'agriculture combinées. En 2010, les activités touristiques ont généré plus de 594 500 emplois, représentant 3,5 % des emplois au Canada (Statistique Canada, 2011). Les petites entreprises (moins de 100 employés), qui représentent près de 98 % des entreprises du secteur, sont d'une importance capitale pour le tourisme au Canada. Malgré la multitude de recherches réalisées sur les PME du secteur du tourisme, il existe très peu de renseignements sur leurs besoins de financement et les obstacles auxquels elles sont confrontées.

L'accès au financement est un des facteurs les plus importants pour la croissance des PME; cependant, dans de nombreux cas, elles éprouvent des difficultés à obtenir le financement dont elles ont besoin. Cette étape peut s'avérer particulièrement difficile pour les PME des industries touristiques, car elles sont souvent perçues par les institutions financières comme relativement plus à risque comparativement aux PME des industries non touristiques (Council of Tourism Associations of British Columbia, 2006). Des consultations menées auprès de propriétaires d'entreprises touristiques de l'Ontario ont permis de conclure que la disponibilité du financement constitue l'un des plus grands obstacles à l'amélioration, à la modernisation ou à l'expansion des activités des entreprises touristiques, et surtout des PME (Étude sur la compétitivité de l'industrie touristique ontarienne, 2009).

## POINTS SAILLANTS

- Les petites et moyennes entreprises (PME) évoluant dans les industries touristiques représentent 8 % des PME au Canada en 2007.
- En moyenne, les PME des industries touristiques étaient plus jeunes (donc en activité depuis moins d'années) et plus axées sur la croissance que les PME évoluant dans les industries non touristiques.
- La majorité des propriétaires d'entreprises des industries touristiques étaient beaucoup plus susceptibles d'être des femmes ou d'appartenir à un groupe d'une minorité visible comparativement aux propriétaires des autres industries.
- Comparativement aux PME qui évoluent dans les industries non touristiques, celles des industries touristiques étaient moins enclines à demander un financement externe (15 % contre 18 % en 2007) et moins susceptibles d'obtenir une approbation de financement externe (93 % contre 96 % en 2007).
- Le financement par emprunt était le type de financement externe recherché le plus courant. En général, en 2007, les PME des industries touristiques ont reçu en moyenne un financement par emprunt moindre comparativement aux PME des industries non touristiques (239 000 \$ contre 264 000 \$).
- Parmi les principales industries touristiques, les PME oeuvrant dans l'industrie de l'hébergement avaient le plus besoin de capital, mais elles avaient le plus de difficulté à obtenir du financement.
- Les PME des industries touristiques sont assujetties à des modalités de coût similaires (taux d'intérêt) quant au financement, mais à des conditions défavorables en ce qui concerne les modalités non tarifaires des prêts.
- En moyenne, les PME du secteur du tourisme ont généré moins de revenus et moins de profits, et ont eu moins de bénéfices non répartis que celles du secteur.







